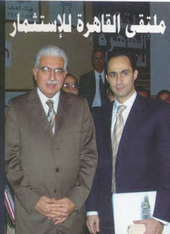


Issue 325 / Year 28 / January 2007
كانون الثاني / يناير 2007 / السنة الثامنة والعشرون / العدد 325

ملتقى أبو ظبي الإقتصادي
5 فبراير

ملتقى القاهرة للإستثمار





صلاح الشامسي:
فورة أبو ظبي في بدايتها



رئيس الديار العقارية:
العالمية هدفنا

الكلفة الإقتصادية للخوف

العالم العربي في 2007

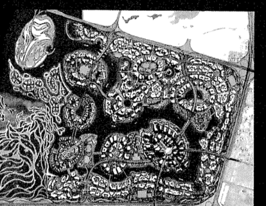
مرحلة أبو ظبي

ISSN 1991-2404
9 771991 240003 01

تخيل كل المقومات لحياة جديدة.

تخيل مكاناً وصل فيه جمال الطبيعة حداً ليس له مثيل من مقوّمات أسلوب الحياة العصرية التي طالما تمنيته لنفسك ولعائلتك. ومن الفخامة في السكن إلى الفخامة في مكان العمل، ومن الراحة والرفاهية إلى السكينة والطمأنينة، ومن التسوق المترف إلى الترفيه والإستجمام، ها هي ثمار نجاحاتك في الحياة تنتظر منك أن تقطفها.

لقد أوصلك خيالك إلى مشروع «الخيران»، الذي يحتل موقعاً خلاباً في الإمتدادات الجديدة لخور دبي العريق. هنا، وعلى منظومة من سبع جزر متصلة، تتوسطها البحيرات والقنوات المائية، تقطف ثمار نجاحك وسط طبيعة ساحرة، متنعماً بأسلوب حياة عصريّة بين الفضاء الرحب المنطلق والخضرة المتألقة والمياه المترقرقة.



على كل جزيرة من «الخيران» حيّ أو عدة أحياء، في كل حيّ منها طابع متميز للحياة. ففي أحدها، تجد أفخم المنازل والفلل؛ وفي الأخرى تجد أحدث المكاتب ومقار العمل. وعلى بعد دقائق في حيّ ثالث على جزيرة أخرى، تجد أرقى الأسواق وأماكن التسلية، من المطاعم إلى النوادي وصولاً إلى المتاحف. وعلى جزيرة ثالثة، تجد الفنادق الفخمة والمنتجعات الإستجمامية الحالمة ومعها الشقق السكنية التي تفيض بالرفاهية. ويظل الحال دائماً على هذا المنوال، فكل يوم تقضيه في «الخيران» سوف يأتيك بإكتشاف.

هذا العدد



إضافة إلى الأعداد الشهرية الـ 12 التي تصدرها "الاقتصاد والأعمال" سنوياً، فقد تمّ خلال العام الماضي إصدار 18 عدداً خاصاً عن دول وقطاعات. ويعكس هذا الغنى في الإصدارات وتنوّعها، حقيقتين رئيسيتين:

تتعلق الحقيقة الأولى بحركة الأعمال النشطة في الدول العربية عموماً والخليجية تحديداً، حيث استمر خلال العام زخم الفورة الناجمة عن ارتفاع مداخيل النفط من جهة والتوجّه نحو تفعيل دور القطاع الخاص من جهة أخرى. ولعل أبرز ما يميز الفورة الحالية، هو التطور النوعي في عمل القطاع الخاص العربي سواء على مستوى نشوء الكيانات الكبيرة وتوسّعها خارج حدودها أو على مستوى الإدارة وتعزيز القدرات التنافسية.

أما الحقيقة الثانية فهي المسؤولية الملقاة على عاتق مجلة الاقتصاد والأعمال في مواكبة هذه الحركة، وهي مسؤولية نابعة أصلاً من انتماء مجموعة الاقتصاد والأعمال إلى قطاع الأعمال في المنطقة. وقد تجاوزت المجموعة من خلال صناعة المؤتمرات والترويج، حالة مواكبة الأحداث وتغطيتها إلى صناعتها والإسهام فيها.

واتساقاً مع هاتين الحقيقتين فإن العدد يتضمن تغطية لـ "ملتقى القاهرة للاستثمار" الذي نظمته المجموعة واعتبر حدثاً بحد ذاته من حيث كثافة ونوعية المشاركين فيه ومن حيث طبيعته، اذ شكّل فرصة لجمع المعطيات والتطورات المتلاحقة التي يشهدها مناخ الاستثمار في مصر ووضعها بتصرف المستثمرين والمهتمين. كما يتضمن العدد وفي السياق ذاته رصداً للتطورات في أبو ظبي حيث ستنظم المجموعة مطلع الشهر المقبل "ملتقى أبو ظبي الاقتصادي".

إلى ذلك يتضمن العدد وكالعادة سلسلة من الموضوعات والتحقيقات عن مختلف القطاعات وفي غير دولة عربية، من لبنان حيث لا تزال الخلافات السياسية تعصف بالبلاد مهدّدة ليس الأوضاع الاقتصادية وحسب، بل والاستقرار السياسي والأمني، الى رصد للتطورات المرتقبة في العام 2007 على المستويين السياسي والاقتصادي في المنطقة العربية.

وتنتهز أسرة "الاقتصاد والأعمال" مناسبة الأعياد للتقدّم بالتهنئة والتبريكات متمنية للدول والشعوب العربية الاستقرار والازدهار.

الشركة العربية للصحافة والنشر والاعلام
ابيكو ش.م.ل.
يصدر عنها مجلة
الاقتصاد والأعمال

رئيس التحرير: رؤوف أبو زكي
المدير المسؤول: اميل خوري

The Arab Press for publishing and Info. Co.
APPICO S.A.L. Publishes
Al-Iktissad Wal-Aamal
Arab Business Magazine

Editor-in-Chief:
RAOUF ABOU ZAKI

HEAD OFFICE:
Lebanon: Beirut, Minkara Center
P.O.Box: 113/6194 Hamra-Beirut 1103 2100
Tel : + 961 1 353577/8/9 - 780200
Fax: + 961 1 354952 - 780206
Email: iktissad@iktissad.com

SAUDI ARABIA:
P.O.Box: 5157 Riyadh 11422
Tel: + 966 1 293 2769
Fax: + 966 1 293 1837

U.A.E:
P.O.Box: 55034 Dubai
Tel : + 971 4 2941441
Fax: + 971 4 2941035
Email: iktissad@iktissad.com

www.iktissad.com

سعر العدد

- لبنان 6000 ل.ل • سورية 150 ل.س • الاردن 4 دينارات
- السعودية 25 ريالا • الكويت 2 دينار • البحرين 2.5 دينار
- قطر 25 ريالا • الامارات 25 درهما • عمان 2.5 ريال
- اليمن 500 ريال • مصر 10 جنيهات • ليبيا 9 دنانير
- تونس 7 دنانير • المغرب 70 درهما

- FRANCE - GERMANY - GREECE - ITALY - SPAIN - SWITZERLAND 8 Euro
- CYPRUS 4 LC • U.K. 4 LS • CANADA $ 11
- AUSTRALIA $ 10 Aus • U.S.A. $ 8

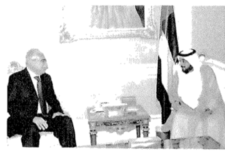
الاشتراك السنوي:

الدول العربية 80 $
الدول الاوروبية 80 Euro
الدول الاميركية 100 $
الدوائر الحكومية والمؤسسات 150 $

التوزيع: الشركة اللبنانية لتوزيع الصحف والمطبوعات


JAEGER-LECOULTRE

محتويات كانون الثاني / يناير 2007 الاقتصاد والأعمال العدد 325



24

اقتصاد وأعمال



102

مقال

مقابلة

اقتصاد عربي



144

شركات

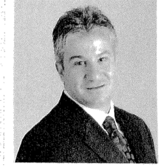
عقار

سياحة

تأمين

تعليم

نفط



150

الاقتصاد الجديد

نقل جوي

لبنان: "مؤتمر باريس 3"
"فرصة أخيرة" للنهوض

ما من شكّ أنّ العام 2006 المنصرم كان كارثياً للاقتصاد اللبناني، من حيث التحوّل الذي شهده، من نمو سريع في النصف الأول، إلى خسائر اقتصادية مباشرة وغير مباشرة باهظة، وانقلاب النمو إلى انكماش وركود، وثم انتهاء السنة والوضع الاقتصادي عامة تحت وطأة خلافات سياسية مصيرية.

وعلى الرغم من كلّ ذلك، عكست فترة الأعياد الأخيرة مفارقة ملفتة، لجهة ما انطوت عليه من فورة ملحوظة في الإنفاق والتسوّق، على الرغم من التوقّعات السياسية والاقتصادية غير المتفائلة التي تعمّ لبنان. وفي هذه المفارقة دلالة كبيرة متكررة لحب اللبنانيين للحياة وتطلعهم دائماً لمستقبل أفضل، وهي دلالة تشير إلى قدرة الاقتصاد اللبناني على النهوض بعد كلّ كبوة.

ووسط هذه الأجواء، لا بُدّ من التطلّع إلى "مؤتمر باريس 3"، لما قد يؤمن من دعم مالي ومعنوي للبنان يساعد على تخطي الأزمة الاقتصادية الراهنة. وليس من المستغرب أن يقول رئيس الوزراء اللبناني **فؤاد السنيورة** أنّ هذا المؤتمر هو بمثابة "فرصة تاريخية لتحقيق نهضة جديدة للبنان واقتصاده ومجتمعه"، في ظلّ "فقدان الاقتصاد اللبناني القدرة على الاحتمال والاستمرار" وفيما "لم تزل الدول الشقيقة والصديقة مستعدة ومصممة" على مساعدته. وجاء البرنامج الإصلاحي ليعبّر عن إصرار الحكومة على المضي في عقده وإلى القناعة بالحاجة الماسّة له.

السياسات والإجراءات التي يتضمّنها البرنامج ليست بجديدة في إطارها العام، بل هي تندرج في سياق كلّ ما طُرح سابقاً من إصلاحات مالية واقتصادية ومن حلول للأزمة المالية العامة في لبنان. أما الجديد فيها فهو ما يأخذ في الاعتبار تداعيات حرب يوليو الماضي على لبنان وما أدّت إليه من آثار سلبية على المالية العامة، ومن خسائر اقتصادية، ومن ذلك أنّ عجز الموازنة سوف يبقى على مستوى 20 في المئة من الناتج المحلي الإجمالي حتى العام 2010 وأنّ نسبة الدين إلى الناتج المحلي سترتفع إلى 215 في المئة في ذلك الوقت، فيما ستمتص خدمة الدين أكثر من 85 في المئة من إيرادات الدولة. أما أهم بنود البرنامج الإصلاحي فيمكن إيجازها بالآتي:

أولاً: تطبيق سلّة متكاملة من الإصلاحات المتعلقة بالقوانين والأنظمة التي ترعى نشاط القطاع الخاص.

ثانياً: خطة عمل اجتماعية لتخفيف نسبة الفقر وإصلاح نظام التقاعد ونهاية الخدمة.

ثالثاً: رفع حصة المشاريع الاستثمارية المموّلة من القروض الخارجية إلى 45 في المئة من المجموع في الفترة 2009 – 2011 من 38 في المئة حالياً، وإعطاء القطاع الخاص دوراً أكبر في تنفيذ مشاريع البنية التحتية والخدمات العامة. ويقدّر البرنامج حجم القروض الخارجية التي يمكن استخدامها لتمويل المشاريع بنحو 880 مليون دولار في السنوات الثلاث المقبلة، من أصل قروض ميسّرة أقرّت سابقاً للبنان ولم تنفق تصل إلى 2,1 مليار دولار.

رابعاً: تطبيق مجموعة إجراءات للإصلاح المالي ابتداء من 2007 بهدف تحسين الميزان الأولي في الموازنة من عجز بواقع 1 في المئة من الناتج المحلي في العام 2006 إلى فائض بواقع 8 في المئة بحلول العام 2011. وتتضمن هذه الإجراءات: (أ) ترشيد النفقات الجارية بما في ذلك احتواء تنامي كتلة الأجور في القطاع العام وتخفيضها إلى 2 في المئة من الناتج المحلي الإجمالي في العام 2011. (ب) رفع نسبة الضريبة على الفوائد من 5 إلى 7 في المئة بدءاً من العام 2008. (ج) رفع نسبة ضريبة القيمة المضافة من 10 في المئة حالياً إلى 12 في المئة في 2008 و15 في المئة من 2010. (د) تعديل الرسوم على المحروقات صعوداً بشكل تدريجي ابتداء من العام الحالي. (هـ) استبدال الضرائب النوعية على الدخل بالضريبة الموحّدة على الدخل الإجمالي من دون أيّ تعديل في نسب الضريبة، (و) تحسين نسبة العائدات من الأملاك العامة.

خامساً: زيادة ساعات العمل في القطاع العام من 32 إلى 36 ساعة في الأسبوع.

سادساً: إلغاء صندوق المهجرين ومجلس الجنوب في نهاية العام 2008.

وبغضّ النظر عما سيثيره هذا البرنامج من نقاش داخلي، فإنّ نظرة عقلانية إلى الأمور تؤكد الحاجة الماسة لانعقاد "مؤتمر باريس 3" وضرورة عدم تعطيله، وهو ما يعني أهمية التوافق على البرنامج الإصلاحي وإقراره. فهذا المؤتمر هو الأمل الوحيد للحصول على دعم خارجي على شكل هبات وقروض ميسّرة للحدّ.

لقد أضاع لبنان فرصة كبيرة لتحقيق الإصلاح المالي والاقتصادي منحه إياها "مؤتمر باريس 2"، وذلك نتيجة للخلافات والضغائن السياسية التي أعاقت تنفيذ برنامج إصلاحي وضعته حكومة الرئيس الشهيد **رفيق الحريري** في حينه، وكان كفيلاً بإيصال لبنان إلى برّ الأمان الاقتصادي.

والأمل الآن، أن يعي جميع الأطراف في لبنان أنّ "باريس 3" قد يكون مؤتمر الفرصة الأخيرة وأنّ نجاحه هو أولوية الأولويات وأنّ الوقوف في وجهه هو وقوف في وجه مصالح الشعب اللبناني بأسره. ■

الاقتصاد والأعمال

Don't complain if it goes too fast.



"Got you!"



Ingenieur Chronograph AMG. Ref. 3725: Anyone – like AMG – who manages to make a Mercedes even better has much in common with IWC: a passion for precision and high performance, toughness and the understated beauty of technology. A good reason to build a new watch together. With a chronographic movement in a titanium case. Giving you 0 to 100 in exactly 100 seconds. And not a tick faster. **IWC. Engineered for men.**

Mechanical chronograph movement | Soft-iron inner case for protection against magnetic fields (figure) | Antireflective sapphire glass | Water-resistant to 120 m | AMG back-engraving | 42.5 mm case diameter | Titanium



دولة الإمارات العربية المتحدة: أحمد صديقي وأولاده، دبي – بوتيك IWC برجمان – تلفون: +٩٧١ ٤ ٣٥٥ ١٧١٧، مول الإمارات – تلفون: +٩٧١ ٤ ٣٤١ ١٢١١، السوق الحرة، مطار دبي – تلفون مجاني: ٨٠٠ ٤٤٤٣، مجوهرات المنارة، أبو ظبي – تلفون: +٩٧١ ٢ ٦٢٧ ٢٢٢٢، ريڤولي، أبو ظبي – تلفون مجاني: ٨٠٠–RIVOLI، الكويت: مراد يوسف بهبهاني، الصفاة – تلفون: +٩٦٥ ٢٤٢ ١٩٠٧، البحرين: آسيا للمجوهرات، المنامة – تلفون: +٩٧٣ ١٧ ٥٣٤ ٤٤٤، قطر: ريڤولي، دوحة – تلفون: +٩٧٤ ٤٨٣ ٣٦٧٩، عُمان: كيمجي رامداس، مسقط – تلفون: +٩٦٨ ٢٤ ٧٠٣ ١٤٢، مصر: فيلوياتير بالاس، القاهرة – تلفون: +٢٠٢ ٥٧٠ ٤٤٤٤، لبنان: أتاميان، بيروت – تلفون: +٩٦١ ١ ٢٥٦ ٦٥٥، كادرانز، بيروت – تلفون: +٩٦١ ١ ٩٧٥ ٣٣٣، الأردن: أبو شقرة، شارع غاردنز، عمان – تلفون: +٩٦٢ ٦ ٥٥١ ٦٦٠٣

الاقتصاد العربي في العام 2007

كانت سنة 2006 في العالم العربي حافلة بالتطورات السياسية والأمنية والاقتصادية، وهي انتهت، على الصعيد الاقتصادي على الأقل، بمحصلة إيجابية بالإجمال، بل بتقدم بارز في مجالات عدة. فبعد أن بلغ سعر النفط مستوى قياسياً عندما تخطى 75 دولاراً للبرميل الواحد، وتراوح خلال السنة ما بين 55 و65 دولاراً للبرميل، ومع بقاء إنتاج دول الأوبك على مستويات مرتفعة، حققت الدول العربية النفطية، وخصوصاً دول الخليج، إيرادات نفطية قياسية خلال السنة فعززت احتياطاتها المالية وأطلقت الإنفاق على المشاريع الاستثمارية الكبرى فدعمت بذلك نسب النمو وفرص الأعمال والاستثمار للقطاع الخاص.

وإضافة للتطورات النفطية، فقد كانت السمة الأساسية الثانية للعام 2006 في الاقتصاد العربي، تسارع مسيرة الإصلاح والانفتاح وتزايد معالم نجاحها وتأثيراتها الإيجابية، خصوصاً في مصر والأردن والسودان ودول شمال أفريقيا. وقد تزامن كل ذلك مع الطفرة النفطية ليؤدي إلى نمو مشجع في الاستثمارات العربية البينية ساهم مثلاً في التدفقات القياسية من الاستثمارات الأجنبية التي شهدتها العديد من الدول العربية غير النفطية، مثل: مصر، الأردن، لبنان، السودان، تونس والمغرب...

أما الخيبة الأساسية في الاقتصاد العربي في 2006 فقد كانت ما أصاب الاقتصاد اللبناني الذي توقفت انطلاقته القوية التي كانت تعد بنمو يصل إلى 6–7 في المئة وتكبد خسائر كبيرة جراء الحرب الإسرائيلية عليه في الصيف الماضي والتي أتبعت بأزمة سياسية داخلية مستمرة.

...وتحديات سياسية

وتمثل التشعبات العربية والإقليمية للأزمة في لبنان عنوان التحديات والمخاطر السياسية التي تواجه العالم العربي في السنة الجديدة. فهناك، أولاً، الوضع المتفجر في العراق الذي ينذر بحرب أهلية دموية واسعة النطاق وبأزمة كبيرة للدور أو التواجد الأميركي فيها، وهي أزمة قد تدفع الولايات المتحدة إلى تحركات وتحالفات تزيد من عدم استقرار المنطقة العربية برمتها. وتأزم العلاقة جراء الصراع الأميركي الإيراني ومخططات إيران لزيادة نفوذها في منطقة الشرق الأوسط، وهي المخططات المقلقة بشكل خاص لدول الخليج. وهناك أيضاً قضية المحكمة الدولية في قضية اغتيال الرئيس **رفيق الحريري** وما قد تؤدي إليه من إرباك للنظام السوري والعلاقات اللبنانية السورية، ويرتبط بذلك القرارات الدولية المتعلقة بلبنان وتداعياتها العربية والإقليمية، والتهديدات الإسرائيلية المستمرة بشن حرب جديدة، وهناك مؤخراً الصراع المتجدد في القرن الأفريقي والذي على الرغم من بعده قد يجر إلى مضاعفات على الصعيد العربي والإقليمي.

آفاق واعدة

وفي مقابل هذه الأوضاع والتحديات السياسية المقلقة، وكما في العام 2006، فإن الآفاق الاقتصادية تبدو واعدة بالإجمال وواعدة جداً في بعض الحالات، وذلك انطلاقاً من البنية الاقتصادية الدولية الأوسع أولاً، والتطورات المتوقعة في أسواق وأسعار النفط ثانياً، وخطط التنمية والتطوير ومشاريع الاستثمار التي وضعتها دول عربية عدة وتسير في تنفيذها ثالثاً، والمنحى العام المتسارع نحو استكمال الإصلاح والانفتاح الاقتصادي رابعاً، والإيجابيات النقدية والمالية خامساً.

فبالنسبة للاقتصاد العالمي فإن العام 2007 يعد بتباطؤ تدريجي في الاقتصاد الأميركي وتحسن تدريجي في الدول الصناعية الأخرى، وخصوصاً في الاتحاد الأوروبي. كما أن نسب النمو السريعة في الهند والصين ستتجه إلى المزيد من الاعتدال. وجميع هذه الاتجاهات باتت ضرورية للمحافظة على استقرار الاقتصاد العالمي وتصحيح الاختلالات المتزايدة في التدفقات المالية والرأسمالية الدولية.

استقرار في سوق النفط

وحيث أن التحولات المرتقبة في اقتصاد الدول الصناعية والدول حديثة التصنيع خلال السنة الجديدة ستبقى معتدلة ومتوازنة على الأرجح، فإنه يمكن التوقع أيضاً أن تبقى معادلة العرض والطلب في سوق النفط العالمية مستقرة نسبياً، وذلك على افتراض عدم حدوث تطورات أمنية أو سياسية مفاجئة في منطقة الشرق الأوسط بشكل خاص. وعليه فإنه من المرجح أن تبقى أسعار النفط ضمن مجال التقلب الذي ساد خلال العام 2006 أي في حدود 55–65 دولاراً للبرميل، خصوصاً أن دول الأوبك أظهرت في المرحلة الأخيرة جدية في المحافظة على استقرار السوق وعدم السماح بتراجع حاد في الأسعار. كما أن التحديات التي ظهرت في منتصف العام 2006 بأن أسعار النفط ستتراجع بشكل حاد نسبياً كانت غير واقعية كما أثبتت التطورات في السوق.

وبمعنى آخر، فإن الأوضاع المتوقعة في سوق النفط تعد بالمزيد من الفوائض النفطية الضخمة في دول الخليج، وهو ما سيشكل

أكثر من تريليون دولار قيمة المشاريع العربية في السنوات الخمس المقبلة

الأرضية الصالحة لتسريع خطى الإنفاق الاستثماري على مشاريع التنمية الكبرى في تلك الدول والتي تشمل توسيع طاقة إنتاج النفط والغاز وترسيخ قاعدة الصناعات الثقيلة والتحويلية ومشاريع توسيع وتطوير البنية التحتية، والسياحة والخدمات الاجتماعية وغير ذلك. كما بات معروفاً، فإن مجموع قيمة المشاريع التنموية المخططة في المنطقة في السنوات الخمس المقبلة ابتداء من 2007 بات يتعدى التريليون دولار، وهو رقم يبدو واقعياً في ضوء الإيرادات النفطية المرتقبة والفوائض المتراكمة. وتعكس الموازنات الخليجية المعلنة حتى الآن للعام 2007 أو السنة المالية الجديدة مدى الارتياح لأوضاع المالية العامة مستقبلاً. وعلى سبيل المثال، فإن الموازنة العامة في المملكة العربية السعودية للعام 2007 تخطط لزيادة الإنفاق بنسبة 13,4 في المئة عنها في موازنة العام 2006، وذلك على الرغم من تقرير متحفظ للإيرادات العامة، يجعلها قريبة جداً من الإيرادات المتوقعة في موازنة 2006 والتي كانت دون الإيرادات الفعلية بفارق كبير.

■■

السعودية تخطط لزيادة الإنفاق في 2007 بنسبة 13,4 في المئة

■■

770 مليار دولار الحجم الإجمالي للسيولة في دول الخليج

■■

تدفقات استثمارية مرتفعة

ومع تعاظم الفوائض النفطية ونمو نشاط القطاع الخاص، فإنه يمكن التوقع أن يشهد العام 2007 توسعاً مستمراً في التدفقات الاستثمارية العربية البينية، وتشير تقديرات أخيرة إلى أن الحجم الإجمالي للسيولة المتوفرة في دول الخليج يصل حالياً إلى نحو 770 مليار دولار، علماً أن تقديرات سابقة لصندوق النقد الدولي كانت قد وضعت هذا الرقم في حدود 500 مليار دولار. والواضح أنه على الرغم من المشاريع الضخمة الجاري تنفيذها أو المخططة في دول الخليج فإن هناك حداً أعلى لما يمكن لاقتصادات المنطقة استيعابه من استثمارات وأنه لا بد من توجه المزيد من الفوائض والاستثمارات إلى الدول العربية الأخرى، إضافة بالطبع إلى الأسواق العالمية.

وستلعب البنوك العربية دوراً متزايداً في تسهيل وتطوير التدفقات الرأسمالية بين الدول العربية خصوصاً أن سياسة التوسع الإقليمي التي بدأتها هذه البنوك في السنوات الأخيرة ستتنامى من دون شك خلال العام 2007، مع توقع استمرار توسع أنشطتها بشكل عام وارتفاع أرباحها نتيجة للفورة النفطية والنمو الاقتصادي المرتقب في المنطقة العربية.

ومنحى الارتفاع المرتقب في الاستثمارات العربية البينية سيتماشى مع ويعزز مسيرة الإصلاح والانفتاح الاقتصادي في العالم العربي التي من المتوقع أن تستمر بزخم قوي في عدد من الدول العربية الأساسية وأن تصل إلى بعض أو الكثير من غاياتها خلال السنة. وبعد كل ما تحقق في هذا المجال في السنوات الأخيرة، يمكن القول أن التطورات الأهم في العام 2007 ستكون في خطوات الإصلاح الجادة والمتسارعة في مصر وفي التجربة الكبيرة التي تجري في أبو ظبي تحت عنوان "مبادرة إعادة هيكلة الحكومة" والتي تهدف إلى تقليص بنية الحكومة ودورها في اقتصاد إمارة أبو ظبي إلى الحد الأدنى.

منحى إيجابي لأسواق المال

والنمو المتوقع في الفوائض النفطية كما في الاستثمارات العربية البينية سينعكس إيجابياً أيضاً على أسواق المال في العالم العربي خلال العام 2007. وبعد انتهاء فورة المضاربة التي أصابت الكثير من هذه الأسواق في السنوات السابقة والتصحيح الحاد في الأسعار الذي شهده العام 2006، فإن السنة الجديدة ستتميز على الأرجح باستقرار أو بمنحى ارتفاع تدريجي جديد على الأرجح، خصوصاً مع إمكانية انخفاض أسعار الفائدة في دول الخليج ارتباطاً بالتراجع المحتمل في سعر الفائدة في الولايات المتحدة. وستستفيد الأسواق المالية العربية أيضاً من استمرار نمو إصدارات السندات، خصوصاً في دول الخليج التي شهدت مضاعفة لحجم هذه الإصدارات في العام 2006، بما في ذلك سندات الصكوك الإسلامية.

■■

استمرار مسيرة الإصلاح ومزيد من الاستثمارات الخاصة

■■

سوق النفط تعد بالمزيد من الفوائض لدول الخليج

■■

وباختصار فإن التحديات التي تواجه العالم العربي في 2007 تبدو واضحة منذ بداية السنة، والأمل هو أن لا تقف هذه التحديات في وجه تحقيق الإيجابيات الاقتصادية الكثيرة المرتقبة.■

الإقتصاد والأعمال



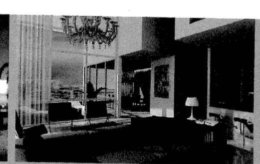
أكاسيا أفنيوز
مشروع قلّ نظيره في دبي

أرقى المواصفات بتصاميم قوامها
البساطة والأناقة تجعل من أكاسيا أفنيوز
عنوان التميّز لذوي الذوق الرفيع.

تقع أكاسيا أفنيوز قرب أرقى المرافق
الترفيهية بالجميرا وعلى مسافة قصيرة من
مدينة دبي للإعلام ومدينة دبي للإنترنت، مما
يجعلها المكان الأمثل لمتعة الحياة الراقية.

أكاسيا أفنيوز مشروع يأتيكم من أبيار
المصدر الجديد للعقارات الراقية.

أفخم البيوت العصرية
في قلب الجميرا


سكاي فيلا


فيلا بخمس غرف نوم


أكاسيا أفنيوز

شقق وفلل أكاسيا أفنيو الفاخرة
تتوفر الآن. لمزيد من المعلومات، يرجى
الإتصال بنا على أبيار: **800 ABYAAR**
800 (229227)

مركز المبيعات - لاندمارك للعقارات
+٩٧١ ٤ ٣٣١ ٦١٦١

abyaar.com


A PROJECT BY
ABYAAR
REAL ESTATE DEVELOPMENT
غرفة المعيشة

"القابضة" الإماراتية و"ماروبيني" اليابانية تؤسّسان شركة للتجارة والاستثمار


الشيخ حامد بن زايد آل نهيان

وقّعت الشركة القابضة العامة الإماراتية وشركة ماروبيني اليابانية اتفاقية لتأسيس شركة للتجارة والاستثمار مقرّها مدينة أبوظبي؛ وتمتلك الشركة الإماراتية 60 في المئة من رأس مالها. وقّع الاتفاقية عن جانب الشركة القابضة العامة رئيس مجلس إدارتها ورئيس دائرة التخطيط والاقتصاد الشيخ **حامد بن زايد آل نهيان**، وعن جانب شركة ماروبيني اليابانية رئيسها التنفيذي **نوبوكا كاتسوماتا**.

وقال الشيخ **حامد** عقب توقيع الاتفاقية أنّ الهدف من تأسيس الشركة يتمثل بالأساس في تعزيز موقع إمارة أبوظبي على خارطة التجارة العالمية، مؤكّداً أنّ ذلك يأتي في إطار ستراتيجية شاملة تعتمدها الإمارة لتعزيز البنية الاستثمارية فيها وتحويلها إلى مركز جذب للرساميل من مختلف دول العالم.

"أبراج كابيتال" تُطلق صندوقاً جديداً برأس مال 2 مليار دولار



من اليسار: الشيخ سلمان خليفة، مصطفى عبد الودود، ريكاردو هونجر وتوم سبيشلي

أعلنت "أبراج كابيتال"، عن إطلاق صندوق الاستثمار في مشاريع التنمية والبنية التحتية برأس مال 2 مليار دولار يستهدف الاستفادة من فرص استثمارية على مستوى المنطقة تصل في نهاية العقد القادم إلى 630 مليار دولار في قطاع البنية التحتية و ما يقارب 1 تريليون دولار في نشاط مشاريع الخصخصة ، وذلك وفقاً لدراسة أجرتها "أبراج كابيتال"، والتي سوف تقوم بإدارة هذا الصندوق المتوافق مع الشريعة الإسلامية وأحكامها، وذلك بمشاركة كل من "دويتشه بنك" وبنك إثمار، وسوف يوفّر معدل عائد داخلي بنسبة 20 في المئة وذلك على مدى مدة الاستثمار في الصندوق البالغة 10 سنوات. وسيركز الصندوق على شراء حصص الأغلبية أو الأقلية في المشاريع الجديدة والمشاركة في عمليات الخصخصة.

ويستهدف الصندوق الاستثمار بشكل أساسي في قطاعات النفط والغاز والبتروكيميائيات والاتصالات والمرافئ والطاقة والمياه والصحة والتعليم والمشاريع الصناعية والتعدين. وقد شهد الصندوق اهتماماً كبيراً من قبل المستثمرين في المرحة الأولى، وفق المدير العام "أبراج كابيتال"، **مصطفى عبد الودود**.

وقال المدير التنفيذي لـ "أبراج كابيتال"، **توم سبيشلي**: "إنّ الخدمات المالية الإسلامية هي من القطاعات الأسرع نمواً في مجال الخدمات المالية على مستوى العالم. كما يعد قطاع الاستثمار في الملكية الخاصة هو الأسرع نمواً في منطقة الشرق الأوسط. ومن هنا فإنّ هذا الصندوق يستفيد من العاملين المذكورين".


عارف نقفي

كذلك قال المدير العام لـ بنك إثمار البحريني الشيخ **سلمان خليفة**: "إنّ الخبرة التي نتمتّع بها في مجال الخدمات المالية الإسلامية وإدارة المشاريع المتوافقة مع الشريعة الإسلامية حيث قام البنك بالمشاركة مع بنك التنمية الإسلامي ودار المالي الإسلامي في إطلاق صندوق للاستثمار في البنية التحتية، وهو ما يتكامل مع الموقع العالمي لـ "دويتشه بنك" الذي يتمتّع بمعرفة كبيرة في مجال رأس المال، بالإضافة إلى سجل "أبراج كابيتال" الحافل بالإنجازات".

أول عملية استثمارية في باكستان

من جهة أخرى استحوذت "أبراج كابيتال" مؤخراً على حصة 80 في المئة من أسهم شركة أم أس فورجينجز، المتخصصة في تصنيع المنتجات الفولاذية وإنتاج المكونات الفولاذية للسيارات في باكستان. ويشكل هذا الاستحواذ أول عملية استثمارية لصندوق "أبراج بي أم إيه باكستان للاستحواذ" الذي أطلق العام الماضي برأس مال 300 مليون دولار. وقد تم الإغلاق الأول للصندوق في يونيو 2006.

ويقول الرئيس التنفيذي ونائب رئيس مجلس الإدارة التنفيذي لـ "أبراج كابيتال" **عارف نقفي**: "تُشكّل صناعة المكوّنات الفولاذية للسيارات في باكستان أحد عوامل النمو الاقتصادي الجذابة. ونعتقد أنّ "أم أس فورجينجز" بمكانتها وقدراتها التصديرية، مؤهلة لتكون واحدة من أفضل اللاعبين عالمياً في هذا القطاع الذي يشهد نمواً متسارعاً".

كما لفت المدير المنتدب في "بي أم إيه" لشركة بي أم إيه الباكستانية، التي تدير استثمارات الصندوق المحلية إلى جانب "أبراج كابيتال" **معظم مالك** إلى أنّ "باكستان إحدى أكثر الأسواق الناشئة استقطاباً للاستثمارات في الملكية الخاصة، حيث توفّر عدداً من الفرص الكبيرة للاستثمار وفي مجالات عدة، تشمل تطوير المؤسسات وزيادة رأس المال ومشاريع الخصخصة التي تقوم بها الحكومة. وعليه، فإننا ندرس الكثير من الفرص حالياً، ونتوقع إنجاز عدد من الصفقات المهمة خلال الأشهر المقبلة على غرار صفقة أم أس فورجينجز".

مشروع مشترك في مصر بين "القدرة القابضة" ومجموعة الخرافي

أعلنت شركة القدرة القابضة الإماراتية عن عزمها طرح 30 في المئة من أسهمها للاكتتاب العام في شهر يونيو المقبل. وقال رئيس مجلس إدارة الشركة **صلاح الشامسي**: "إنّ تحقيق "القدرة القابضة" أرباحاً صافية تبلغ نحو 159 مليون دولار خلال الأشهر التسعة الأولى من العام 2006، شجع إدارة الشركة على الاتجاه لتتحوّل إلى مساهمة عامة بعد عامين على وجودها في السوق الإماراتية".

وأعرب الشامسي عن اهتمام الشركة بالاستثمار في قطاع البتروكيميائيات المصري بالتعاون مع شركاء مصريين وعرب يعملون في مصر، مشيراً إلى أنه يجري حالياً الإعداد لإقامة مشروع ضخم للبتروكيميائيات بمشاركة مجموعة الخرافي الكويتية. وأشار إلى أن الشركة تدرس أيضاً فرص الاستثمار السياحي في منطقة الساحل الشمالي، وأكّد سعي الشركة للتوسّع في مصر من خلال مشاريع البنية التحتية وفق نظام الـB.O.T، وفي مشاريع الغاز الطبيعي والبترول والعقار. كما تسعى أيضاً إلى شراء حصص في شركات القطاع العام المصري المطروحة ضمن برنامج الخصخصة.



صلاح الشامسي

"القدرة الطبية القابضة": تحويل أبو ظبي إلى مركز إقليمي للرعاية الصحية

أُعلن في أبو ظبي عن تأسيس شركة جديدة للرعاية الصحية هي "القدرة الطبية القابضة". والشركة الجديدة هي نتاج تحالف مجموعة من الشركات العملاقة هي: شركة القدرة القابضة، شركة إنجازات كابيتال، الشركة الوطنية القابضة والشركة السعودية للاستثمارات الطبية.

وتسعى الشركة، التي تبلغ استثماراتها للمرحلة الأولى بنحو 20 مليار درهم، إلى جعل إمارة أبو ظبي مركزاً لخدمات الرعاية الصحية والطبية في الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، كما تتطلع لجعل إمارة أبو ظبي محوراً للصناعات المرتبطة بالخدمات الصحية، وتوفير البيئة والبنية التحتية المناسبة لتطوير هذا النوع من الخدمات، إضافة إلى سعيها أيضاً لجذب كبريات الشركات الصحية العالمية للتواجد في أبو ظبي من خلال إقامة وتطوير علاقات التعاون والشراكة الستراتيجية معها لتقديم مجموعة شاملة ومتكاملة من الخدمات الصحية الأولية والثانوية وخدمات التأمين الصحي وغيرها من الخدمات الأخرى المرتبطة في المجال الصحي.

رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب لشركة القدرة القابضة المهندس **صلاح الشامسي** أكّد حرص "القدرة القابضة" على تغطية جميع القطاعات الاقتصادية الحيوية. وقال: "نرى أنّ "القدرة الطبية القابضة" ستشكل نقلة نوعية في عالم الخدمات الصحية المتكاملة؛ ولن يقتصر نشاطها على دولة الإمارات فحسب، بل ستشكل ركناً أساسياً في عالم الخدمات الطبية في الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، في حين أنّ استثمارات الشركة ستوجه داخلياً في المرحلة الأولى ثم ستمتد إقليمياً وعالمياً".



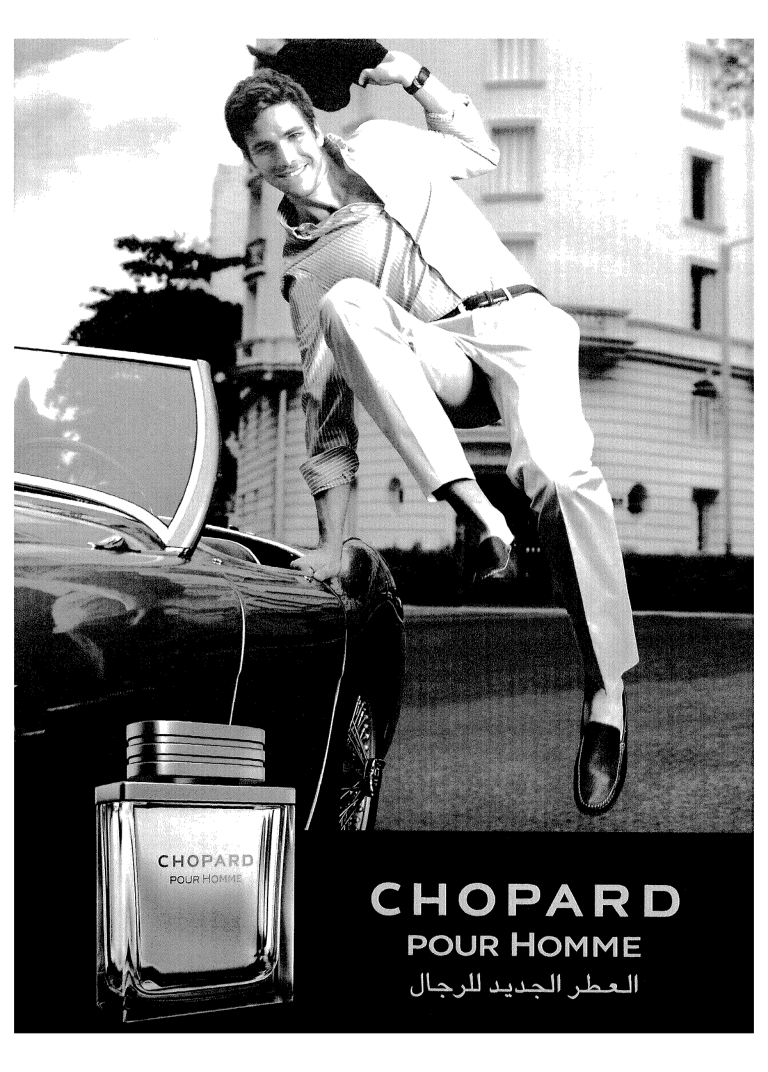
أثناء توقيع الإتفاقية

من جهتها، قالت مديرة تطوير الأعمال في شركة القدرة القابضة والمدير العام للشركة الجديدة **د. نريمان الملا**: "إنّ المرحلة الأولى من المشروع ستتمحور حول بناء العديد من المستشفيات وشراء أخرى وبناء معامل طبية وعيادات أشعة وغيرها، مع التركيز على المرافق الصحية التي تختص بعلاج أمراض القلب والأمراض السرطانية".

ولفت المدير التنفيذي لـ"إنجازات" **حسين الرفاعي** إلى أنّ الشركة تضع نُصب أعينها تأسيس وامتلاك أكبر شبكة من المستشفيات المتخصصة في المنطقة، الأمر الذي سيعزز من قدرة إمارة أبو ظبي التنافسية في مجال الخدمات الصحية".

وأكّد **فاسيليوس**، نيابة عن رئيس مجلس إدارة الشركة الوطنية القابضة، حرص الشركة "على إجراء دراسة متأنية لمتطلبات سوق الخدمات الصحية للتعرف عن كثب على الاحتياجات الحقيقية والفرص المتاحة".

وصرّح الرئيس التنفيذي للشركة السعودية للاستثمارات الطبية **د. محمد أمين** قائلاً: "إنّ مشاركتنا في تأسيس "القدرة للرعاية الطبية" تنسجم مع رؤيتنا وجهودنا الحثيثة التي نتطلع من خلالها لتوفير أحدث وأرقى الخدمات الطبية والصحية".


CHOPARD
POUR HOMME
CHOPARD
POUR HOMME
العطر الجديد للرجال

"الليبي الخارجي" يشتري حصة الإسبان "أريسبنك" يتحول إلى مصرف عربي بالكامل

أصبح المصرف العربي الإسباني (أريسبنك) الذي تأسس في العام 1975، مصرفاً عربياً ومملوكاً بالكامل من قبل مساهمين عرب كانوا أساساً يملكون الأكثرية فيه. وقد تمّ ذلك إثر إتمام عملية شراء حصة المساهمين الإسبان في البنك والبالغة 34,57 في المئة من رأس المال من قبل المصرف الليبي الخارجي (فورينبنك) الذي بات المساهم الرئيسي وبحصة تبلغ 76,42 في المئة.

أما النسبة المتبقية من رأس المال فتتوزع بين الشركة الكويتية للاستثمار بنسبة 23,16 في المئة، والقرض الشعبي الجزائري بنسبة 0,42 في المئة. وقد ترافقت هذه العملية مع زيادة رأس المال إلى 100 مليون يورو والتي صادقت عليها الجمعية العمومية في 23 نوفمبر الماضي.

ونتيجة لهذا التبدّل في الملكية واستعداداً للمرحلة المقبلة، تمّ تعيين **خوان كارلوس مونتانيولا** (إسباني الجنسية) رئيساً تنفيذياً ومديراً عاماً، و**أحمد رخيص** عضواً منتدباً ونائباً للمدير العام. كذلك تمّ تعيين ثلاثة أعضاء مستقلين في مجلس الإدارة من الجنسية الإسبانية وذلك وفقاً للاتفاق المبرم مع بنكو دي إسبانيا (البنك المركزي الإسباني).

وجاء خروج المساهمين الإسبان من البنك نتيجة لاعتبارات وعوامل مختلفة، منها المساهمات الضئيلة للمساهمين التي كانت تشكّل ومنذ البداية 40 في المئة من الأسهم موزّعة على 7 مصارف إسبانية، ومنها أيضاً التبدل الذي طرأ على هذه المصارف خلال الفترة الماضية والتي باتت في أحجام كبيرة نتيجة النمو والتملّك والاندماج، ما جعل المساهمات في "أريسبنك" ضئيلة وذات مردود غير مجدٍ. ومنها أيضاً الصعوبات المالية التي واجهت البنك في فترات سابقة نتج عنها تكوّن ديون هالكة أو متعثرة، وصل بعض منها إلى القضاء الإسباني.

وعلى الرغم من خروج المساهمين الإسبان فإن البنك العربي الإسباني (أريسبنك) يبقى مصرفاً إسبانياً بامتياز ليس لكونه مسجلاً في إسبانيا وحسب، بل لإسناد رئاسته التنفيذية إلى مسؤول إسباني رافق البنك منذ انطلاقته، وكان قبل هذه المهمة الجديدة مديراً عاماً للبنك بالوكالة. ويضاف إلى ذلك، حرص المساهمين على الإبقاء على ثلاثة أعضاء إسبان مستقلين في مجلس الإدارة بينهم **أحمد صبح** الذي يحمل الجنسية الإسبانية، ويقيم في إسبانيا منذ 40 عاماً، وقد رافق البنك منذ العام 1976، ولذا فإن البنك بصيغته الجديدة بقي محافظاً على علاقاته الواسعة والقديمة بالسوق الإسبانية، ويحظى باحتضان واضح من قبل البنك المركزي الإسباني الذي رعى وأشرف على عملية التبدل في الملكية بما يكفل للبنك قدرته على متابعة نشاطه والقيام بالدور الذي أنشئ من أجله في تعزيز التبادل التجاري بين إسبانيا والبلدان العربية.

وترى إدارة البنك أن هذه العملية التي تمت تشكّل نقلة نوعية تؤشر إلى انطلاقة جديدة ترتكز على عاملين أساسيين:

الأول، هو إعادة رسملة البنك من خلال زيادة رأس المال إلى 100 مليون يورو والتي هي بمثابة رأس مال جديد باعتبار أن رأس المال الأساسي عند انطلاقة البنك كان 100 مليون دولار إلا أنه تآكل معظمه بسبب المخصصات التي استقطعت تباعاً لتغطية الديون المعدومة أو المتعثرة.

أما الثاني، فيتمثل في عملية إعادة الهيكلة الشاملة التي يعكف البنك على إنجازها وفي خلال فترة قصيرة مقبلة. وكجزء من إعادة الهيكلة سيتم تنظيف محفظة القروض، وإعادة تركيز النشاط بشكل متخصص على تمويل التجارة وفتح الاعتمادات المستندية وإصدار الضمانات بما يخدم الغرض الأساسي للبنك وهو تنشيط التجارة بين إسبانيا والبلدان العربية. وسيمتنع البنك عن أي نشاط في صيرفة التجزئة العائدة إلى الأفراد وحصر ذلك بالمؤسسات والشركات التجارية والصناعية التي تتعامل مع البنك.

وانطلاقاً من ذلك، فإن إعادة الهيكلة اقتضت إعادة تموقع الفروع بحيث تمّ إقفال الفرع الكائن في ماربيا والآخر الكائن في الكناري، مع الإبقاء على الفرع القائم في برشلونة باعتبار هذه المدينة مركزاً صناعياً وتجارياً مهماً. وسيتم في وقت قريب افتتاح فرع في منطقة الساحل الشرقي الإسباني والتي تشكّل مصدراً لنحو 40 في المئة من إجمالي التبادل التجاري العربي مع إسبانيا.

ويطمح "أريسبنك" في انطلاقته الجديدة إلى تعزيز موقعه كمصرف إسباني يتمتع بعلاقات وطيدة في الأسواق العربية بما يمكّنه من تنشيط التبادل التجاري العربي الإسباني الذي وإن بدا محدوداً إلا أنه يزخر بالكثير من الفرص. ويأمل البنك أن يستعيد نشاطه السابق في ثمانينات القرن الماضي.

أحمد الدوسري رئيساً للبنك الدولي المتحد البحرين

أعلن البنك الدولي المتحد في البحرين عن انتخاب **د. أحمد الدوسري** رئيساً لمجلس إدارته. وكان **الدوسري** شغل منصب رئيس اللجنة التأسيسية في البنك الدولي المتحد، حيث كان له دور أساسي في وضع الخطط الستراتيجية للمصرف الذي يصل رأس ماله إلى مليار ونصف المليار دولار.

وبالمناسبة، يقول **الدوسري**: "سأبذل قصارى جهدي مع مجلس الادارة لقيادة المصرف وتقديم منتجات مصرفية جديدة، تلبي تطلعاتنا ورؤيتنا الأساسية للعمل المصرفي الإسلامي المتكامل وإيصال البنك إلى مراتب متقدمة تحتل مركز الريادة في عالم المصارف في المنطقة والعالم".

يُذكر أن البنك الدولي المتحد يركز على تقديم خدمات مصرفية متنوعة ومتوافقة مع أحكام الشريعة الإسلامية، كما يعمل كي يكون مساهماً في تنمية وتطوير اقتصاديات دول مجلس التعاون بالإضافة إلى تقديم الفرص الاستثمارية الإسلامية حول العالم.


د. احمد الدوسري

بيت التمويل الخليجي يطلق "بوابة المغرب" في الربع الأول من 2007


عبد الرحمن الجسمي

أعلن بيت التمويل الخليجي أن الربع الأول من العام 2007 سيشهد إطلاق مكونات المرحلة الأولى من مشروع "بوابة المغرب"، الذي تقدر تكلفته بنحو 1,4 مليار دولار.

وتتكون المرحلة الأولى من مشروعي المرابع الملكية في مدينة مراكش، والمنتجع الملكي كاب ملباطا في مدينة طنجة. ويحتوي المشروعان على مرافق سكنية وتجارية وسياحية ورياضية. وفي سياق تعليقه على هذه المبادرة الاستثمارية، يقول نائب الرئيس التنفيذي لبيت التمويل الخليجي ونائب رئيس مجلس إدارة مشروعي "المنتجع الملكي" و"المرابع الملكية" **عبد الرحمن الجسمي** "يؤكد مشروع بوابة المغرب بمختلف مكوناته، على التزام بيت التمويل الخليجي الستراتيجي للمساهمة في التنمية الاقتصادية والاجتماعية للمملكة المغربية ولجهود الحكومة لجذب الاستثمارات الأجنبية إلى المغرب". وأكد **الجسمي** الالتزام بتنفيذ جميع المشاريع حسب الجدول الزمني المعد لها. ويقول "إن الإعلان عن موعد إطلاق المرحلة الأولى من "بوابة المغرب" يؤكد هذا الالتزام".

ويشكل مشروع "بوابة المغرب" خطوة ستراتيجية لبيت التمويل الخليجي للدخول إلى أسواق شمال أفريقيا، في إطار خطته التوسعية التي أعلن عنها بداية العام 2006، حيث يضاف إلى قائمة المشاريع الاستثمارية التي ينفذها بيت التمويل الخليجي في كل من مملكة البحرين والمملكة العربية السعودية ودولة الإمارات العربية المتحدة ودولة قطر ودولة الكويت والمملكة الأردنية الهاشمية وجمهورية مصر العربية والهند وإسبانيا وفرنسا والولايات المتحدة والمملكة المتحدة وألمانيا.

من اليسار: بوب مور، عصام جناحي وهشام العمادي

بدء المرحلة الثانية لـ "مدينة الطاقة قطر"

أعلنت "مدينة الطاقة قطر"، وهي أول مركز متكامل لصناعة الطاقة في الشرق الأوسط وتصل تكلفتها إلى 2,6 مليار دولار، عن إطلاق المرحلة الثانية من مشروع مدينة الطاقة قطر، وهي منطقة سكنية تصل قيمتها إلى مليار دولار، وتستوعب نحو 15 ألف نسمة، في أكثر من 5 آلاف وحدة سكنية موزّعة على مساحة تبلغ نحو 500 ألف متر مربع، وتقع بالقرب من المرحلة الأولى من المشروع ضمن منطقة لوسيل التطويرية، التي تقع بمحاذاة المقر الرئيسي المستقبلي لشركة قطر للبترول.

وتعليقاً على إطلاق المنطقة السكنية، قال رئيس مجلس إدارة مدينة الطاقة قطر **عصام جناحي**: "من خلال إطلاق المرحلة الثانية من "مدينة الطاقة قطر" نحن نعالج أحد أهم أوجه المشروع وهو الجانب الاجتماعي وذلك من خلال تطوير مجتمع سكني يلبي جميع متطلبات الحياة العصرية ويخدم بشكل أساسي الشركات العاملة في مدينة الطاقة قطر".

ويأتي إطلاق المرحلة الثانية من مشروع مدينة الطاقة قطر التي تمّ جمع أكثر من 500 مليون دولار لتمويل المرحلة الأولى منه، بعد أن تمّ مؤخراً إطلاق "مدينة الطاقة الهند" بالقرب من مدينة مومباي، مع تكلفة متوقعة تصل إلى 2 مليار دولار. وكلا المدينتين تشكّلان جزءاً من سلسلة من مراكز الطاقة تنوي "الخليج للطاقة" إقامتها على امتداد المنطقة الآسيوية.

صندوق تمويل الطاقة الخليجي يتملّك 33 في المئة من "جلمار للخدمات البحرية"



عادل طوبيا (اليسار) وجان ميشيل تيسيير

أعلن صندوق تمويل الطاقة الخليجي، الصندوق الأول في المنطقة النشط في الاستثمار في قطاع الطاقة، عن تملكه لحصة 33 في المئة من مجموعة جلمار للخدمات البحرية. وبموجب هذه الاتفاقية سيحظى الصندوق بمقعدين في مجلس إدارة المجموعة.

ويأمل الصندوق بأن يساعد الاستثمار المباشر في مجموعة جلمار، المتخصصة في الخدمات تحت المائية والهندسة وصيانة خطوط الأنابيب والتقنيات تحت المائية، الاستفادة من الارتفاع الحالي في الطلب على الخدمات المساندة في أعمال الطاقة البحرية، إضافة إلى توفير التمويل اللازم للشركة لتنفيذ التوسّعات التي تخطط لها.

وفي هذا الإطار، أشار الرئيس التنفيذي لصندوق تمويل الطاقة الخليجي **عادل طوبيا** إلى أن أحد الأهداف الأساسية للصندوق يتمثل في تحقيق القيمة عند كل مرحلة من مراحل سلسلة التوريد في قطاع الطاقة. وأكد على أن شركة جلمار تعتبر مثالاً ممتازاً لشركة إقليمية حققت نجاحاً ملفتاً في الخدمات المتعلقة بهذه الصناعة. وأضاف أن الصندوق يدرك الفرص المتاحة في السوق للشركات الكبيرة، مثل شركة جلمار، مؤكداً ثقته بأن استثمار الصندوق سيزوّد الشركة برأس المال اللازم للتوسع على المستوى الدولي.

من جهته، شرح رئيس مجلس إدارة مجموعة جلمار البحرية **جان ميشيل تيسيير** فوائد استثمار صندوق تمويل الطاقة الخليجي في شركته قائلاً إن هذا الاستثمار يوفّر رأس المال الذي تحتاجه مجموعة جلمار لتوسيع أسطول الشركة للقيام بالمهمات والنشاطات البحرية. ويعتبر صندوق تمويل الطاقة الخليجي، الذي تأسس العام 2005، أول صندوق ذي ملكية خاصة يهتم بالاستثمار في المشاريع والشركات العاملة في قطاع الطاقة في الشرق الأوسط.

بنك "أبوظبي الوطني" في الكويت



من اليمين لؤي الخرافي، حسن الخيال وخليفة الكندي

أفتتح بنك أبوظبي الوطني فرعه الأول في الكويت، ليكون بذلك أول فرع لبنك خليجي وعربي يبدأ أعماله في الكويت، وحضر حفل الافتتاح سفير الإمارات العربية المتحدة **حسن الخيال** ورئيس مجلس إدارة البنك **خليفة الكندي** و**لؤي الخرافي** من مجموعة الخرافي بقصّ شريط افتتاح المقر رسمياً.

وقال المدير الإقليمي لفرع الكويت **عبدالسلام الصالح**: "إنّ هذه الخطوة تأتي في سياق ستراتيجية بنك أبوظبي الوطني الهادفة إلى التوسّع الإقليمي والتواجد الفاعل في الأسواق العربية بما فيها الكويت. كما تهدف إلى تعزيز شبكة فروع البنك المحلية والدولية التي تضمّ 64 فرعاً في الإمارات وحدها، و27 مكتباً وفرعاً في كلّ من: عمان، البحرين، مصر، السودان، المملكة المتحدة، فرنسا والولايات المتحدة الأميركية".

ويسعى البنك من خلال فرعه في الكويت إلى تقديم خدمات مالية متطوّرة ومنتجات مصرفية مبتكرة، بالإضافة إلى انجاز الخدمات المصرفية التقليدية كفتح حسابات العملاء، إصدار البطاقات الائتمانية وإجراء التحويلات النقدية، تمويل المشاريع والدخول في قروض مشتركة لتمويل أنشطة الشركات مع تقديم الخدمات الشخصية لذوي الدخل المرتفع.

يذكر أنّ بنك أبوظبي الوطني، الذي تأسس في العام 1968، هو الأول في الإمارات حيث يتجاوز إجمالي أصوله 80 مليار درهم، وارتفع رأس ماله من 4,801 ملايين درهم في العام 1999 إلى 55,037 مليوناً في العام الماضي، وتمّ في العام 2005 اختياره من قبل مجلة Euromoney كأفضل بنك وطني في الإمارات وذلك على أساس الربحية وإجمالي الأصول والعائد على حقوق المساهمين.

"التجاري بنك" في تونس: هوية جديدة ورفع رأس المال



محمد الهيتمي (الى اليمين) والمنصف الشفار خلال الندوة الصحفية

أعلن بنك الجنوب في تونس عن حدثين مهمين خلال الشهر الماضي، الأول هو رفع رأس المال من 100 مليون دينار إلى 150 مليوناً، وإصدار سندات اقتراض قابلة للتحويل إلى أسهم بقيمة 80 مليوناً. الحدث الثاني هو تغيير اسم البنك وشعاره ليصبح "التجاري بنك" وذلك في إطار برنامج ستراتيجي للمرحلة المقبلة بعنوان "انطلاق 2006–2010".

وكان البنك الذي تأسس العام 1968، شهد عملية خصخصة تدريجية منذ 1997 انتهت في 2005 ببيع 53,54 في المئة من رأس ماله لحساب مجموعة "اندلو مغرب" المصرفية (Andalumaghreb) وهي عبارة عن تحالف بين مجموعة "التجاري وفا بنك" المغربية (Attijari wafa bank) ومجموعة سنتندار الاسبانية (grupo santander).

جاء الإعلان عن هذه الخطوات خلال ندوة صحفية انعقدت في تونس بحضور رئيس مجلس إدارة البنك **المنصف الشفار** (تونسي)، والمدير العام **محمد الهيتمي** ممثل مجموعة اندلو مغرب، وهو من المصرفيين المعروفين في المملكة المغربية، وتمّ في الندوة الكشف عن أهم الأهداف التي تسعى إدارة "التجاري بنك" الى تحقيقها في ستراتيجية الانطلاق وهي:

– تحسين موقع البنك في السوق التونسية ليتقدم الى المرتبة الثانية بين المصارف الخاصة العاملة في تونس من خلال رفع قدراته المالية وتنويع خدماته، بحيث ترتفع حصته من السوق الى 12,5 في المئة بالنسبة للقروض، و13 في المئة للموارد.

– تحقيق ناتج خام بمعدل 3 أضعاف الناتج الحالي، ومضاعفة الناتج الصافي خلال الفترة المذكورة، وتحقيق 18 في المئة كعائد على الأموال الذاتية وحقوق المساهمين.

– رفع نسبة التغطية إلى 70 في المئة، واحترام معايير السلامة الدولية.

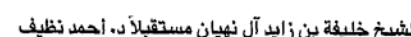
– تحسين الخدمات وابتكار منتجات جديدة ومتنوعة لتقديم أوسع تشكيلة لزبائن البنك من أدوات التمويل والاستثمار، والاقتراب من الزبائن والتعرف إلى احتياجاتهم وتلبيتها.

من الملاحظ ان الإدارة الجديدة للبنك تبدو واثقة من بلوغ الأهداف المرسومة لأسباب عدة أهمها: قاعدة مهمة من الزبائن وشبكة من الفروع منتشرة في أنحاء تونس. كما يستفيد "التجاري بنك" من انتمائه إلى مجموعة "التجاري وفا بنك"، التي تملك 530 فرعاً في المغرب وشركة مصرفية تابعة في فرنسا مع 35 مكتباً في أنحاء أوروبا. والى جانب هذا الانتشار هناك أكثر من مليون زبون يتعاملون مع المجموعة التي تسعى الى توسيع انتشارها في بلدان المغرب العربي وفي الشرق الأوسط، مع الإشارة الى أنها حققت 250 مليون دينار كأرباح صافية في العام الماضي.

يضاف الى ذلك ان المساهم الأجنبي الآخر في "التجاري بنك" أي مجموعة سنتندار، هي اول مجموعة مصرفية في اسبانيا وفي البرتغال وتحتل المرتبة الثالثة في المملكة المتحدة، هي صاحبة اكبر رسملة سوقية في البورصة في منطقة اليورو، اذ يبلغ رأس المال المجمع 39,8 مليار يورو، ويرتفع حجم الميزانية المجمعة الى 809 مليارات يورو، وبلغ مجموع الارباح الصافية قبل الضريبة 8,2 مليارات يورو.






الشيخ خليفة بن زايد آل نهيان مستقبلاً د. احمد نظيف

... ومع الشيخ محمد بن زايد

د. أحمد نظيف في جولة خليجية

الشراكة مع القطاع الخاص العربي

لم ينتظر رئيس وزراء مصر د. **أحمد نظيف** قدوم المستثمرين، بل بادر الى القيام بجولة على رأس وفد من الوزراء ورجال الأعمال شملت كلاً من الإمارات والكويت. لتكون أول جولة لترويج الاستثمار يقوم بها رئيس وزراء مصري إلى منطقة الخليج، في وقت اتخذت فيه الحكومة قراراً حاسماً بأن يكون هذا العقد هو "عقد الاستثمار في مصر".

هدفت جولة رئيس الوزراء المصري الخليجية إلى الترويج لفرص ومشروعات محددة شملت 6 قطاعات هي: البترول والبتروكيماويات، الإسكان والاستثمارات العقارية، الصناعة، النقل، السياحة والزراعة. ورافق د. **نظيف** في جولته وزراء الاستثمار د. **محمود محي الدين**، والمالية د. **يوسف بطرس غالي**، والسياحة **زهير جرانة**، والنقل **محمد منصور** إضافة إلى رئيس الهيئة العامة للاستثمار والمنطق الحرة د. **زياد بهاء الدين** ونائبه **محمود عطاالله** وعدد من رجال الأعمال.

ولم تتأخر ثمار هذه الجولة الترويجية عن الظهور، إذ شهدت توقيع مجموعة من الاتفاقيات. فجرى في الكويت توقيع اتفاقية بين مجموعة الخرافي التي يرأسها **ناصر محمد الخرافي** ووزارة النقل المصرية والبنك الأهلي المصري لإنشاء شركة برأس مال 750 مليون دولار للقيام بمشروعات مشتركة في مجال شبكات الطرق والمواصلات وتطوير الموانئ.

أما في الإمارات وتحديداً أبو ظبي، فقد رعى د. **أحمد نظيف** ورئيس جهاز أبو ظبي للاستثمار الشيخ **أحمد بن زايد** التوقيع على اتفاقية لإنشاء طريق سريع يمتد من برج العرب في الإسكندرية الى أسوان باستثمارات تصل إلى 8 مليارات جنيه. وتم الاتفاق على تأسيس شركة مشتركة مصرية – إماراتية لإعداد الدراسات الخاصة بالمشروع الذي يربط محافظتي الدلتا والصعيد.

وفي دبي، وقع وزير السياحة المصري عقداً مع شركة داماك القابضة لتنفيذ مشروع سياحي سكني على البحر الأحمر باستثمار يبلغ حوالي 16,3 مليار دولار. وأوضح رئيس مجلس إدارة المجموعة **حسين سجواني** بأن "داماك" ستطور مساحة قدرها 320 مليون قدم في منطقة خليج جمشة شمالي مدينة الغردقة. ويشمل المشروع إقامة فنادق وخمسة آلاف فيلا وملعب للغولف ومارينا.

الكويت المحطة الأولى

وكان رئيس الوزراء المصري استهل جولته بزيارة إلى الكويت حيث التقى نائب الأمير وولي العهد الشيخ **نواف الأحمد الجابر الصباح** ورئيس الحكومة الشيخ ناصر المحمد الصباح. كما زار غرفة التجارة والصناعة في الكويت واجتمع برئيسها **علي ثنيان الغانم**. وفي الغرفة التجارية، شرح د. **نظيف** التطورات الكبيرة التي شهدها الاقتصاد المصري والمناخ الاستثماري، مشدداً على أهمية التكامل ما بين القطاعين العام والخاص. وأكد دعم الحكومة المصرية للمستثمر المحلي والأجنبي وتوفير الفرص الاستثمارية في كافة القطاعات، ما ساهم في توفير بيئة استثمارية ملائمة بعد تخفيض الضريبة على الأعمال من 42 إلى 20 في المئة من الأرباح، ورفع الحواجز الجمركية على المواد الخام ومستلزمات الاستثمار.

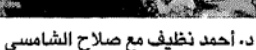
وأوضح د. **نظيف** أن هذه التوجهات تركت نتائج إيجابية على كافة القطاعات حيث واصل القطاع الصناعي نموه السنوي بنسبة نحو 7 في المئة ومن المتوقع أن ترتفع إلى 10 في المئة، في حين بلغ عدد السائحين نحو 9 مليون سائح، وهناك توجه لزيادة عدد الأراضي الزراعية ما يساهم في تطوير القطاع، أما القطاع العقاري يبقى من أبرز القطاعات في ظل النمو الذي تشهده مصر".

بدوره، أشار **الغانم** إلى أن مجتمع الأعمال في الكويت يتابع بارتياح كبير مؤشرات النجاح في مصر وفي طليعتها تسارع وتيرة النمو في الناتج المحلي الإجمالي، وفي معدل دخل الفرد الذي تجاوز 4000 دولار بمقياس القوة الشرائية المعادلة، كما حقق حجم العمالة والاستثمارات المحلية والأجنبية ارتفاعاً كبيراً واكبه انخفاض أكبر بمعدل التضخم واستقرار ملفت لسعر الصرف، ونمو للأصول الأجنبية الصافية لدى الجهاز المصرفي. فضلاً عن انخفاض نسبة حجم الدين الأجنبي إلى الناتج المحلي الإجمالي، وتخفيض وتبسيط الضرائب الجمركية والضرائب على الدخل، وتواصل متوازن في تنفيذ برنامج الخصخصة، ناهيك عن نشاط متميز لسوق المال وضع البورصة المصرية في العام 2005 على قمة البورصات العربية أداء. وعبّر **الغانم** عن ثقته بأن مصر وجدت الطريق الصحيح، وبدأت فعلاً السير بخطى حثيثة وإرادة صادقة، وبإدارة كفؤة وسياسات وبرامج مدروسة".

... وفي الإمارات

وكانت الإمارات المحطة الثانية في جولة د. **نظيف** الذي امتدت زيارته لها 4 أيام، واجتمع خلالها بعدد من كبار المسؤولين وفي





د. أحمد نظيف مع صلاح الشامسي

... ومع علي ثنيان الغانم

مقدمتهم ولي عهد أبو ظبي نائب القائد الأعلى للقوات المسلحة رئيس المجلس التنفيذي لإمارة أبو ظبي الفريق أول الشيخ محمد بن زايد آل نهيان. وتمحورت الاجتماعات حول سبل تعزيز التعاون بين البلدين في مختلف المجالات الاقتصادية والاستثمارية والتجارية، وكيفية تفعيل اتفاقيات التعاون الموقعة. كذلك حرص رئيس الوزراء المصري على لقاء ممثلي القطاع الخاص الإماراتي في إشارة واضحة إلى الآمال التي تعولها مصر على الرساميل العربية الخاص. فزار غرفة تجارة وصناعة أبو ظبي والتقى رئيسها **صلاح الشامسي** وبقية الأعضاء وناقش معهم إجراءات زيادة التبادل التجاري بين البلدين. وأشاد الشامسي بالتسهيلات التي قدمتها الحكومة المصرية للمستثمرين الإماراتيين.

كما اجتمع رئيس الوزراء مع الرئيس التنفيذي لشركة إعمار الصناعية **أحمد الخياط** وبحث معه إمكانية دخول الشركة في مشاريع صناعية في مصر. والتقى أيضاً برئيس مجلس إدارة شركة اتصالات الإماراتية **محمد عمران** بعد فوز شركته برخصة الهاتف النقال الثالثة في مصر، ورئيس مجلس إدارة شركة صروح الإماراتية **سعيد الغفلي**. ■

على هامش زيارة رئيس وزراء مصر إلى الكويت

مجموعة الخرافي: شركة للنقل في مصر بـ 750 مليون دولار

على هامش زيارة رئيس الوزراء المصري د.أحمد نظيف إلى دولة الكويت وبحضوره، وقّعت مجموعة محمد عبد المحسن الخرافي اتفاقية مع وزارة النقل المصرية والبنك الأهلي المصري لتأسيس شركة للنقل برأس مال 750 مليون دولار، أي ما يوازي نحو 5 مليارات جنيه مصري.

وقّع عن الجانب المصري وزير النقل المهندس محمد منصور، وعن المجموعة رئيس مجلس الإدارة ناصر محمد الخرافي. وتهدف الشركة الجديدة إلى تنفيذ مشاريع مشتركة في مجال شبكات الطرق والمواصلات وتطوير الموانئ، ويعد هذه المشروع من أضخم المشاريع التي تنفذها المجموعة في مصر حيث تقدر أجمالي استثماراتها بنحو 2,4 مليار دولار.

وأعرب الخرافي عن تقديره للجهود التي تبذلها حكومة د. أحمد نظيف لاستقطاب الاستثمارات الأجنبية. وقال إن الشركة الجديدة تهدف إلى تنفيذ مشاريع لشبكات الطرق السريعة وشبكات السكك الحديدية وإنشاء وتطوير الموانئ المصرية وإنشاء شبكة مواصلات لربط المدن العمرانية الجديدة في العاصمة المصرية. وأعلن أن مجموعة الخرافي تملك نسبة 76 في المئة من الشركة الجديدة، فيما تملك وزارة النقل المصرية نسبة 14 في المئة والبنك الأهلي المصري نسبة 10 في المئة.

وأوضح نائب رئيس مجموعة الخرافي للنشاط الصناعي وتكنولوجيا المعلومات في مصر إبراهيم صالح أن أول مشاريع الشركة سيتمثل بتنفيذ خط سكك حديدية يربط ما بين محافظة أسوان في أقصى جنوب مصر وبين مدينة مرسى علم، مما يساهم في دعم حركة الأعمار على طول خط السكة الحديد كما انه سيقدم دعماً لا محدود للسياحة المصرية من خلال تسهيل وصول السياح إلى المنطقة، كما أنه يساهم في خلق المزيد من فرص العمل المباشرة وغير المباشرة. ولفت الصالح إلى أن الشركة تدرس تنفيذ عدة مشاريع ذات بعد عربي ربط مصر بكل من الدول العربية والإفريقية.



ناصر الخرافي والوزير محمد منصور يوقعان الاتفاقية

يُشار إلى أن استثمارات الخرافي في السوق المصرية تعود إلى العام 1970. ويقدر حجم الاستثمارات الإجمالية للمجموعة في مصر بنحو 2,4 مليار دولار، وهي تتنوع بين القطاعات السياحية والصناعية والغذائية، إضافة إلى قطاع التكنولوجيا والاتصالات. وكانت المجموعة بدأت نشاطها في السوق المصرية من خلال إطلاق مشروع لتوزيع الغاز الطبيعي تحت اسم "نت غاز" ثم أضافت مشروعاً لإنتاج أنابيب الصلب التي تستخدم في نقل الغاز الطبيعي إلى الخارج، وشكل نجاح هذه المشاريع فرصة لدخول قطاعات أخرى كالقطاع السياحي وقطاع الصناعات التحويلية، التكنولوجيا والاتصالات، وأخيراً قطاع النقل. وفي إطار مشاريعها المستقبلية تدرس المجموعة إنشاء مشروع لاستخراج الأملاح من بحيرة قارون باستثمارات تصل إلى نحو 680 مليون دولار، وسيقام المشروع على مرحلتين، ومن المتوقع أن يلعب دوراً مهماً في تصدير كميات من الإنتاج إلى الخارج.

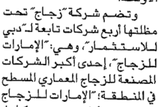
مـــن يـفـكـــر بالتـــوازن البيئـــي وهـــو يبنـــي الجـــزر؟



"دبي للاستثمار" تطلق "زجاج القابضة"

أعلنت "دبي للاستثمار" عن إطلاقها لشركة "زجاج"، الذراع الاستثمارية الجديدة، التي تعتبر أول شركة زجاج قابضة في الشرق الأوسط.





خالد بن كلبان

وتضم شركة "زجاج" تحت مظلتها أربع شركات تابعة لـ"دبي للاستثمار"، وهي: "الإمارات للزجاج"، إحدى أكبر الشركات المصنعة للزجاج المعماري المسطح في المنطقة؛ "الإمارات للزجاج المصقول"، أول مصنع متكامل لمعالجة وصناعة الزجاج في الإمارات؛ شركة "لومي لصناعة الزجاج" المتخصصة بصناعة زجاج السيارات ومنتجات الزجاج المسطح الرقيق؛ والشركة "السعودية الأمريكية للزجاج"، التي تم شراؤها مؤخراً وتعتبر إحدى أكبر الشركات المصنعة للزجاج في الشرق الأوسط.

ويقول العضو المنتدب وكبير المسؤولين التنفيذيين في "دبي للاستثمار" خالد بن كلبان أن النمو الكبير في قطاعات العقارات والسيارات والصناعة ساهم، على المستوى الإقليمي، في زيادة حجم الطلب على أنواع الزجاج التي تعد آمنة بيئياً وتتميز بأدائها العالي وتعتمد أحدث التقنيات. ويقدر حجم النمو في صناعة الزجاج في أسواق دول مجلس التعاون بنحو 1,1 مليون طن وحجم التوريدات الحالية بنحو 150 ألف طن. ويتوقع بن كلبان أن تصل التوريدات مستقبلاً إلى 450 ألف طن مع عجز يقدر بنحو 650 ألفاً.

ويضيف بن كلبان أن إطلاق "زجاج" تمّ تلبية للطلب المتنامي على منتجات الزجاج في المنطقة، خصوصاً في قطاع العقارات والإنشاءات، حيث من المتوقع أن يصل حجم الإنفاق على المشاريع العقارية والبنى التحتية في الإمارات وحدها إلى 850 مليار درهم إماراتي خلال السنوات الخمس المقبلة، إضافة إلى العديد من المشاريع الكبرى قيد الإنشاء في معظم دول مجلس التعاون الخليجي، الأمر الذي يعني وصول حجم الإنفاق على منتجات الزجاج وحدها إلى 31 مليار درهم.

وكانت "دبي للاستثمار" أنهت جميع إجراءات تملك الشركة السعودية الأمريكية للزجاج بعد مفاوضات استمرت لأكثر من 18 شهراً. وتشكل هذه الخطوة أحدث إضافة لقائمة الشركات التابعة لـ"دبي للاستثمار". ويشير خالد بن كلبان إلى أن "تملك الشركة السعودية الأمريكية للزجاج يشكل إضافة قيّمة لأي محفظة استثمارية حيث تمكنت الشركة من ترسيخ مكانتها في أسواق المنطقة كما أنها تمتلك قاعدة عملاء واسعة".

وتعد "السعودية الأمريكية للزجاج" من أبرز شركات تصنيع الزجاج في المنطقة وواحدة من أكبرها على مستوى الشرق الأوسط، حيث تقوم بإنتاج ما يزيد على 3 ملايين متر من الزجاج سنوياً. وكانت الشركة تأسست منذ أكثر من 30 عاماً، وتقوم بتوفير مجموعة شاملة من المنتجات الزجاجية في منطقة الخليج وآسيا.

مجموعة "محمد بن عبد الله العمران" وكيلاً لشركة ACMA الإيطالية



عمران العمران — بانديارى

أضافت مجموعة شركات العمران إلى سجل مسيرتها إنجازاً جديداً، تمثل بحصولها على التمثيل الحصري لشركة "أكما" ACMA الإيطالية ذات السمعة العالمية في صناعة آلات التعبئة في دولة الإمارات العربية المتحدة، إضافة إلى بعض دول المنطقة.

وبالمناسبة أقامت المجموعة حفل استقبال في فندق شانغريلا في دبي، حضره إلى جانب كبار مسؤولي مجموعة العمران، القنصل الإيطالي في دبي ومسؤولون تنفيذيون من الشركة الإيطالية وعدد من المهتمين والعاملين في قطاع التعبئة. وتحدث المدير العام لشركة "أكما" بانديارى شارحاً التقنيات المتقدمة التي تتميز بها الآلات التي تُصنّعها الشركة وتزود بها الأسواق العالمية. وأضاف أن اختيار "أكما" لمجموعة العمران لتمثيلها في الامارات وبعض دول المنطقة إنما جاء نتيجة دراسة معمقة لواقع المجموعة وللسمعة الطيبة التي تتمتع بها، وكذلك للاستفادة من خبراتها المتراكمة على مدى أعوام كثيرة في هذا القطاع الواعد.

بدوره، شكر مدير عام المجموعة عمران العمران شركة "أكما" والمسؤولين فيها على الثقة التي منحوها للمجموعة، آملاً بأن تكون هذه الخطوة إيجابية في مسيرة التعاون بين "أكما" ومجموعة العمران، منوهاً بأهمية هذا القطاع الذي يشهد نمواً متصاعداً في الامارات وبلدان المنطقة.

الجدير ذكره أن شركة "أكما" الإيطالية التي بدأت نشاطها قبل ثمانين عاماً تصنع الآلات الخاصة بتعبئة العصائر والزيوت والمواد الغذائية، إلى جانب تصنيع آلات صناعية أخرى تستخدم في أكثر من قطاع. وهي من الشركات الرائدة على المستوى العالمي. أما مجموعة شركات العمران فقد بدأت مسيرتها منذ أوائل الستينات في قطاعي الإنشاءات والصناعة وركزت نشاطاتها لاحقاً على القطاع الصناعي لقناعة مؤسس المجموعة محمد عبدالله العمران بأهمية هذا القطاع ومستقبله الواعد، إضافة إلى دوره الفاعل في دعم الاقتصاد الوطني.

المؤتمر الأول للاتحاد الخليجي لمصنعي البتروكيميائيات والكيميائيات

عقد الاتحاد الخليجي لمصنعي البتروكيميائيات والكيميائيات مؤتمره السنوي الأول في دبي، برعاية نائب رئيس الدولة ورئيس مجلس الوزراء وحاكم دبي الشيخ محمد بن راشد آل مكتوم. وافتتح المؤتمر الذي تناول مجموعة القضايا والتحديات والفرص التي تؤثر على قطاع البتروكيميائيات، رئيس مجلس إدارة الاتحاد، نائب رئيس مجلس الإدارة الرئيس التنفيذي لشركة سابك **محمد الماضي**، بكلمة تعرّض فيها للعوامل التي أدت إلى التوسع الهائل في الطاقة الإنتاجية في منطقة الخليج. وعزا ذلك إلى عاملين، الأول هو قرار دول المنطقة بتنويع اقتصادها القومي من خلال استغلال مواردها الهيدروكربونية. والعامل الثاني هو النمو الاقتصادي الموازي في دول آسيا والذي خلق نمواً متسارعاً في الطلب على المنتجات البتروكيميائية.


محمد الماضي

وتطرّق المؤتمر إلى الأسواق الجديدة في الصين والهند والبرازيل، وإلى احتمال تراجع مستويات مخزون الإيثيلين في دول مجلس التعاون الخليجي، والحاجة إلى إنشاء صناعات جديدة، وطرق خفض التكلفة.

واختتم المؤتمر أعماله بإعلان تفعيل دور الاتحاد الخليجي لمصنعي البتروكيميائيات والكيميائيات وإعتباره ممثلاً رسمياً لقطاع البتروكيميائيات والكيميائيات الخليجي في المحافل الدولية. كما أعلن الاتحاد عن عقد مؤتمره السنوي الثاني في دبي في ديسمبر 2007.

MCN: الطريق إلى الأمام

أكرم مكناس

عقدت شبكة الوسائل MCN، التي تعتبر الأضخم في الشرق الأوسط، وتتألف من شبكات اتصال في الشرق الأوسط تملك وتشغل العديد من وكالات الإعلان والوسائل بما فيها فورتشن بروموسفن، لوي مينا، يونيفرسال، وإنيشيا وماجنا، مؤتمراً في البحرين تحت عنوان "الطريق إلى الأمام – البحث السادس".

تركّز موضوع المؤتمر حول الكيفية التي يستطيع بها 170 موظفاً لـ"الوسائل" في كافة أنحاء المنطقة التعاون والإبداع وغزو سوق الوسائل السريعة النمو.

حضر المؤتمر كل من رئيس مجلس الإدارة **أكرم مكناس**، والرئيس والمدير العام التنفيذي **فادي سلامة**، الذي قال: "نحن الرواد في المنطقة فلدينا قوة شرائية تعادل 20% من نفقات الإعلان في المنطقة. ولدينا قائمة غير مسبوقة من كبار العملاء، ما جعلنا نتبوأ الريادة من دون منازع".

عقد المؤتمر برعاية فورتشن بروموسفن التي يرأسها **أكرم مكناس** وفي حضور المدير التنفيذي **طارق الصفار**. أما تنظيم المؤتمر وتخطيطه وتقديماته فكان بإشراف **إياد عبد الخالق** و**أسامة جمال** وكلاهما مديرا عمليات إقليمية في MCN.

المجموعة القابضة THG تدشّن مكاتبها الجديدة في بيروت

دشّنت المجموعة القابضة The Holding Group، الشهر الماضي، مكاتبها الجديدة في منطقة جسر الباشا–بيروت، بعد أن كانت مكاتبها في الأشرفية–التباريس ضحية لأعمال الشغب في فبراير من العام الماضي.

حضر حفل التدشين حشد من أهل الصحافة والإعلام، إضافة إلى عدد من زبائن المجموعة والعاملين في حقل الإعلان في لبنان، حيث تخلل الحفل عرض مصوّر لمكاتب الشركة قبل الأحداث وبعدها، وكانت فرصة للمدعوّين للتجوّل في مختلف أقسام المجموعة التي تضمّ تحت سقف واحد شركتي "تيم/يونغ أند روبيكام" و"إنترماركتس" المتخصصتين في حقل الإعلان، و"أصداء" و"بولارس" للعلاقات العامة، و"ميديا إدج" المتخصصة في حقل التخطيط الإعلاني.

في المناسبة، أكد رئيس مجلس الإدارة المدير العام **طلال المقدسي** "أنّ أحد أهم الأهداف لتدشين مكاتبنا الجديدة هو إيماننا بالمشاركة في إعادة إحياء لبنان"؛ وأضاف: "على الرغم من الحريق والدمار اللذين لحقا بالمكاتب السابقة للشركة وكلّ ما كانت تتميّز به من خصائص هندسية سبّاقة كانت تحتذي بها الشركات الأخرى في لبنان والمنطقة، فإنّ فريق عملنا في لبنان الذي يضمّ أكثر من 96 موهبة شابة لم ينجرف يوماً بموجة الإحباط بل أثبت حُبّه للبنان وثقته الوطيدة بهذا الوطن من خلال اندفاعه الكبير، عاكساً روح الشركة التي ينتمي إليها".


من اليسار: شوقي أبوسليمان، وليد قزي، فؤاد دعبول، طلال وطارق المقدسي

تضمّ المجموعة 1340 محترفاً في حقلي الإعلان والعلاقات العامة، وهي تتبع برنامجاً توسّعياً لشبكتها المؤلفة من 46 مكتباً والمنتشرة في 15 بلداً عربياً. وقد افتتحت مؤخراً مكاتب جديدة لها في إيران، الجزائر، تونس، قطر والبحرين، كما أطلقت مكتبين جديدين في شهر ديسمبر الماضي في السودان ومسقط في عُمان.



رئيس "تنميات" سليمان الماجد: المدن الصناعية ترسم المستقبل الاقتصادي للسعودية

شاركت "مجموعة تنميات الاستثمارية" في الملتقى الدولي الذي أقيم على هامش معرض آفاق الاستثمار في السعودية. واختتم المعرض والملتقى بورقة عمل قدمها رئيس مجلس إدارة "تنميات" **سليمان بن عبدالعزيز الماجد** الذي أشار إلى أن "السعودية اتجهت بخطوات جريئة نحو المدن الاقتصادية باحثة عن مركز الصدارة بين الدول العشر الأولى في مجال التنافس العالمي بحلول العام 2010". واعتبر أن "المدن الاقتصادية المتكاملة تقدم فرصاً استثمارية شاملة للمستثمرين والشركات الراغبة في الأعمال التجارية من خلال توفير مرافق صناعية وخدماتية وسكنية كاملة، تمّ تصميمها بناءً على المتطلبات التنافسية المحددة لهذه القطاعات".

ورأى **الماجد** أن المدن الاقتصادية ستسمح للمملكة بالقيام بدور فعّال في رسم مستقبل اقتصادي جديد للمنطقة، كما أنها تساهم في إيجاد فرص عمل للشباب السعودي الذي أصبح يمثل 60 في المئة من إجمالي عدد السكان، وتؤدي إلى الحدّ من الهجرة الداخلية من المناطق النائية إلى المدن الكبرى، ما يسهم في إيجاد توازن داخل التركيبة السكانية في البلاد. كذلك ستساعد هذه المدن الاقتصادية المملكة على التحول من الاعتماد على النفط إلى تنويع مصادر دخلها.


سليمان بن عبدالعزيز الماجد

وتطرّق **الماجد** إلى المشاريع في مكة والمدينة والتي اقتصرت على المستثمر السعودي، مطالباً بفتح المجال أمام المستثمر غير السعودي معتبراً إياه "المحرك لجوانب اقتصادية عدة في البلاد، فرؤوس الأموال الأجنبية إن لم تعط فرصة في المملكة ستهاجر إلى مكان آخر تحظى فيه بالاهتمام والدعم والفرص كثيرة". وشدّد أيضاً على ضرورة دعم المنشآت الصغيرة والناشئة، وتسهيل إجراءات تمويلها، وإعفاء المشاريع الصغيرة المتعثرة من سداد قروض إنشائها من قبل الجهات المخولة، حيث تبرز التجارب العالمية الدور الكبير الذي تلعبه المؤسسات المتوسطة والصغيرة في خدمة الاقتصاد الوطني.

تأسيس شركة "إهلال بغلف للتطوير العقاري"


سعيد احمد بغلف


علي سمير الشهابي

أعلن، مؤخراً، عن تأسيس شركة "إهلال بغلف للتطوير العقاري"، وهي ثمرة شراكة بين "رسملة للاستثمار" و"مجموعة سعيد أحمد بغلف وشركاه القابضة".

ويتزامن تأسيس الشركة الجديدة مع فورة عقارية تشهدها أسواق الخليج العربية. وستستفيد الشركة من اسم وخبرة مجموعة بغلف كأحد عمالقة صناعة العقارات في السعودية والخليج والممتدة خبرتها إلى أكثر من ثلاثين عاماً باستثمارات تجاوزت عشرات المليارات، إضافة إلى الامتداد الجغرافي لشركة "رسملة" وخبراتها في استقطاب وإدارة الاستثمارات في المنطقة.

وفي هذا السياق، يقول رئيس مجموعة سعيد أحمد بغلف وشركاه القابضة **سعيد أحمد بغلف** أن "التحالف مع شركة رسملة الاستثمارية سيمكننا من إنشاء مشاريع عقارية مميزة في المنطقة. وقد بدأت شراكتنا مع رسملة منذ نحو العام بعد دخولنا ومجموعة العمودي للصرافة كشركاء في شركة إهلال للخدمات المالية الإسلامية التابعة لـ رسملة".

أما المؤسس والرئيس التنفيذي لـ"رسملة" **علي سمير الشهابي** فيوضح أن المشروع الأول الذي ستنفذه الشركة الجديدة يُعد من أكبر مشاريع أبراج المكاتب في دبي من حيث مساحة البناء الإجمالية. وستتم المباشرة بأعمال التشييد مطلع العام 2007 على أن يتم الانتهاء منه في منتصف العام 2009".

وستقوم شركة "إهلال بغلف للتطوير العقاري" بتنفيذ مشروعها الأول في منطقة دبي الحرة لتكنولوجيا المعلومات والإعلام.

تأسيس "الأولى مصر للتطوير والتنمية العمرانية" برأس مال 874 مليون دولار

وقّعت كل من الشركة الأولى السعودية للتطوير العقاري، وشركة نعيم القابضة للاستثمارات، والبنك الأهلي المصري عقد تأسيس شركة "الأولى مصر للتطوير والتنمية العمرانية" برأس مال مرخص به 874 مليون دولار، ومدفوع 87,4 مليوناً. لمزاولة نشاط الاستثمار العقاري والتطوير والتنمية العمرانية والتخطيط والتصميم، وإقامة المجتمعات العمرانية والأحياء والمراكز التجارية والإدارية والخدمية.

وأكد الرئيس التنفيذي لشركة الأولى السعودية للتطوير العقاري **عايض القحطاني** اهتمام شركته بالاستثمار في قطاع العقارات المصري، مؤكداً أنه يحتل أولوية بين القطاعات المثيلة في الدول العربية الأخرى، مستبعداً حدوث فقاعة عقارية جديدة في السوق المصرية كالتي وقعت خلال التسعينات من القرن الماضي.

من جهته، قال رئيس البنك الأهلي **حسين عبد العزيز** أن الشركة الجديدة ستقوم بتنفيذ عدد من المشاريع التي تساهم في خدمة الخطة العامة للدولة في أعمال تطوير وتجميل القاهرة والمناطق العشوائية. على صعيد آخر، كشف **عبد العزيز** عن حصول مصرفه على موافقة مدينة الإنتاج الإعلامي بشأن تأسيس قناة اقتصادية متخصصة، وقال أنه أسس لهذا الغرض شركة بالتعاون مع مجموعة من المساهمين منهم المصرف المتحد وهيئة الاستثمار.

اعتذار مقدم إلى
الشيخ خالد بن محفوظ
والشيخ عبد الرحمن بن محفوظ

نحن، جين - تشارلز بريسارد Jean-Charles Brisard وجويلوم داسكي Guillaume Dasquié، مؤلفا كتاب "الحق المحظور" "Forbidden Truth" وهو كتاب تم توزيعه وتداوله بصورة موسعة منذ أن نشر لأول مرة في خريف عام ٢٠٠١. وأنا، جين تشارلز بريسارد Jean-Charles Brisard مؤلف تقرير بعنوان "تمويل الإرهاب" المنشور في ديسمبر ٢٠٠٢.

يحتوي الكتاب والتقرير على إدعاءات إفترائية خطيرة جداً ومشوهة للسمعة عن الشيخ خالد بن محفوظ والشيخ عبد الرحمن بن محفوظ، تنطوي على مزاعم مساندتهم للإرهاب من خلال شركاتهم وعائلاتهم وجمعياتهم الخيرية وبصورة مباشرة. ونتيجة لما نعرفه الآن، فإننا نقبل ونقر بأن كل هذه الإدعاءات عنكم وعن عائلاتكم وشركاتكم وجمعياتكم الخيرية زائفة وغير صحيحة على الإطلاق وبصورة واضحة جليّة.

وقد اعتمدت الإدعاءات على معلومات، التي استطعنا الآن أن نتأكد، بأنه قد تم سحبها أو تفنيدها لحد كبير خلال السنوات المتخللة منذ أن تم نشر كتاب "الحق المحظور" "Forbidden Truth" لأول مرة ولم يتم أبداً التحقق من هذه المعلومات حينئذ بحسب علمنا. وإننا لم نتوقع وقت كتابة الكتاب والتقرير أن المعلومات التي اعتمدنا عليها سوف يتم سحبها أو تفنيدها بعد ذلك. ورغم أعمال البحث في تمويل الإرهاب، لم يصل إلى علمنا أي شيء منذ نشر الكتاب والتقرير يُفيد بأن هناك إثباتات تُدعم الإدعاءات والمزاعم. وإننا لذلك نسحب بدون تحفظ كافة الإدعاءات عنكم الواردة في الكتاب والتقرير ونؤكد بأننا لن نكررها أبداً.

وإننا نقدر الأضرار الجسيمة جداً التي سببتها هذه الإدعاءات لسمعتكم وإننا نقبل أيضاً أن الإدعاءات قد سببت لكم ولعائلاتكم إزعاجاً وضيقاً شديداً جداً. وبسبب كل ذلك فإننا نتأسف بشدة.

جين - تشارلز بريسارد *Jean-Charles Brisard*   جويلوم داسكي *Guillaume Dasquié*

أكتوبر ٢٠٠٦

إصدار 30 عدداً في 12 شهراً

الاقتصاد والأعمال 2006: سنة التحدي والإنجازات

العام 2006 كان مختلفاً بكل المقاييس في مسيرة مجلة الاقتصاد و الأعمال. فمن كثافة إصدار الأعداد الخاصة إضافة إلى الأعداد الشهرية، وخروجها من معمودية مرحلة حصار لبنان ويوميات الحرب بقوة وتصميم أكبر، أثبتت المجلة أنها باتت تملك قدرة كبيرة على التكيف مع الأحداث وقدمت نموذجاً في التفاعل و التواصل مع قطاع الأعمال العربي. إذ باتت، وأكثر من أي يوم مضى، قادرة على تفهّم طموحاته ومشاكله وقدراته، سواء على مستوى الدول و السياسات العامة أم على مستوى القطاعات و المؤسسات وتحدياتها المستمرة.

لقد تمكن فريق عمل "الإقتصاد والأعمال" من خوض ثلاثة تحديات كبيرة عام 2006.

التحدي الأول تركّز في مستهل 2006 وبالتحديد في الأشهر الخمسة الأولى، إذ صدر عن "الإقتصاد والأعمال" 10 أعداد خاصة إضافة الى الأعداد الشهرية ما رفع إجمالي اصدارات مجلة "الاقتصاد والاعمال" إلى نحو 15 عدداً، وشكل ذلك امتحاناً كبيراً نجح فيه بجدارة فريق العمل المنتشر في عدد من البلدان العربية.

التحدي الثاني الكبير فرضته الأحداث الأليمة التي أصابت لبنان، فخاضت المجلة تجربة جديدة، حيث حرصت الإدارة التي لم تغادر البلد على طباعة أعداد "الاقتصاد والأعمال" في دبي، ليس لأن الطباعة كانت مستحيلة في لبنان، بل حرصاً على ضمان الصدور والتوزيع على القراء والزبائن في الأسواق العربية والدولية في المواعيد الدقيقة، وهنا نجحت المجلة خصوصاً في مكوّنها البشري، وأجرت الإدارة ترتيبات سريعة ومناسبة للاستمرار بثبات.

التحدي الثالث خلال 2006 كان بعد الحرب، وإذا كان النصف الأول من العام شهد إصدار 15 عدداً فإن النصف الثاني لم يكن أقل منه إنتاجاً حيث تمّ إصدار 15 عدداً جديداً تم إصدار اثنين منها تحت النار الإسرائيلية والباقي خلال الأشهر المتبقية من العام. وهكذا فإن "الاقتصاد والأعمال" تبدو، وهي في ربيعها الـ28، أكثر نضوجاً وقوة من أي وقت مضى.

توزّعت الأعداد التي أصدرتها "الاقتصاد والأعمال" العام 2006 بين الأعداد الشهرية العادية والأعداد الخاصة التي تناولت عدداً من البلدان والقطاعات المحددة. وتزامن صدور بعض هذه الأعداد مع منتديات ومناسبات نظّمتها مجموعة الاقتصاد والأعمال. هنا استعراض لبعض هذه الأعداد الخاصة:



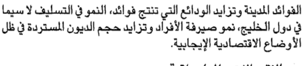
مصر

صدر العدد بمناسبة انعقاد "ملتقى القاهرة للاستثمار" بين يومي 10 و11 ديسمبر. وتناول تقارير اقتصادية مفصّلة عن الوضع الاقتصادي في مصر والاستثمارات العربية والأجنبية في هذا البلد الذي يضج بفرص الأعمال.



أول 100 مصرف عربي

تناول هذا العدد النمو الكبير الذي يشهده قطاع المصارف، كما حلل مجموعة من عوامل النمو كالفوائض المالية النفطية، ارتفاع



الفوائد المدينة وتزايد الودائع التي تنتج فوائد، النمو في التسليف لا سيما في دول الخليج، نمو صيرفة الأفراد وتزايد حجم الديون المستردة في ظل الأوضاع الاقتصادية الإيجابية.

الاتصالات والمعلوماتية

تضمّن العدد الأول ترتيباً لشركات الاتصالات العربية المدرجة التي تقدم خدمات الاتصالات، كما تناول تطورات قطاع الاتصالات والمعلوماتية في بلدان عربية عدّة ومقابلات مع رؤساء شركات الاتصالات والمعلوماتية في المنطقة والعالم. أما العدد الثاني فتزامن إصداره مع معرض جيتكس 2006 وتضمّن ترتيباً عن النصف الأول من العام 2006 لشركات الاتصالات العربية المدرجة التي تقدم خدمات الاتصالات.





الرئيس الشهيد رفيق الحريري



صدر هذا العدد، بمناسبة الذكرى الأولى لاستشهاد الرئيس رفيق الحريري، فتناول مجمل مسيرته والأثر الذي تركه في التاريخ الاقتصادي الحديث للمنطقة.

منتدى الاقتصاد العربي



صدر العدد بمناسبة انعقاد "منتدى الاقتصاد العربي". وتضمن، لأول مرة، ترتيباً لأول 1000 شركة مساهمة عربية مدرجة في البورصة.

السعودية



صدر العدد لمواكبة التطورات الاقتصادية التي تعيشها المملكة العربية السعودية. وتضمّن مجموعة مقابلات مع كبار الشخصيات في المملكة، إضافة إلى تقارير قطاعية.

الأردن

صدر العدد بمناسبة انعقاد "ملتقى الأردن الاقتصادي"، وتضمّن استعراضاً مكثفاً لمجمل التطورات الاقتصادية في المملكة الأردنية الهاشمية.

قطر

تضمّن هذا العدد الذي صدر بمناسبة انعقاد "ملتقى قطر الاقتصادي"، أبرز المستجدات الاقتصادية القطرية، كما كان في العدد تقارير تفصيلية عن معظم القطاعات الاقتصادية ومقابلات مع كبار الشخصيات من القطاعين العام والخاص.

الكويت



تناول العدد المستجدات التي يعيشها الاقتصاد الكويتي والاستعدادات التي تجري لإطلاق مجموعة كبيرة من المشاريع. كما تضمّن مجموعة مقابلات مع أبرز الشخصيات في القطاعين العام والخاص.

التأمين





تناول العدد تطورات قطاع التأمين في المنطقة وأبرز القضايا التي تهم أهل القطاع. وتضمّن مقابلات مع كبار الشخصيات ومسؤولي الشركات في القطاع.

المصارف السعودية

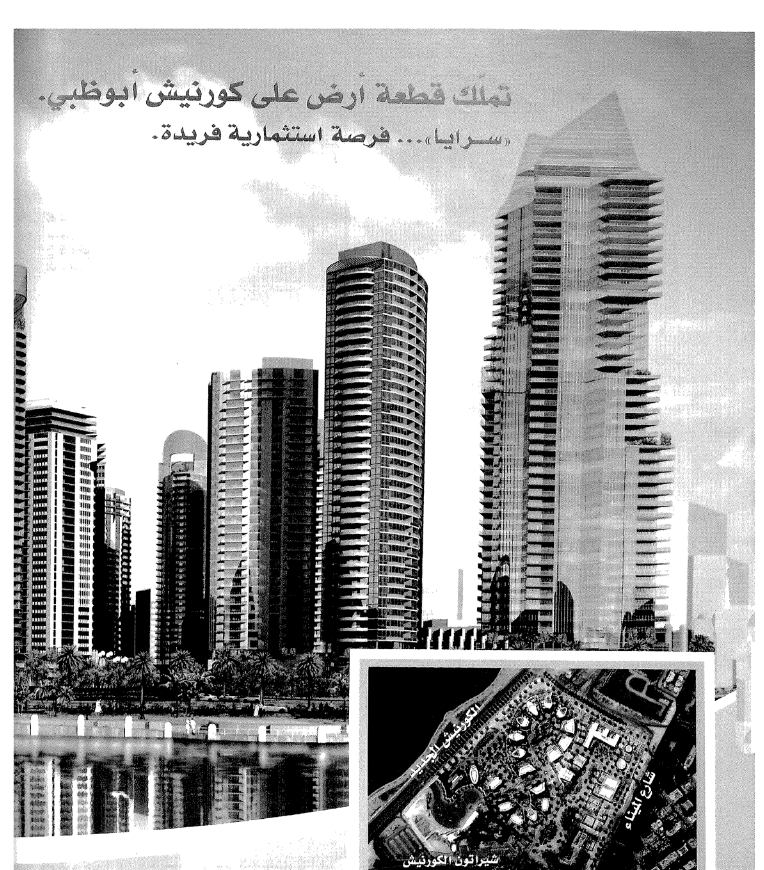
طرح هذا العدد قضايا رئيسية تستأثر باهتمام كبير في أوساط قطاع المصارف السعودي مثل الصيرفة الاسلامية والخدمات الجديدة والإقراض والمنافسة، إضافة لتطورات قطاع الأسهم.

العقارات في لبنان

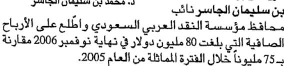




تناول العدد ظاهرة الفورة العقارية الكبيرة في لبنان من خلال مجموعة تقارير، كما تضمّن عرضاً لمجموعة من المشاريع الجديدة.


تملك قطعة أرض على كورنيش أبوظبي.
«سرايا»... فرصة استثمارية فريدة.
الكورنيش الجديد
شارع الميناء
شيراتون الكورنيش

الشركة العربية للاستثمار خطة العام 2007

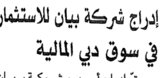


د. محمد بن سليمان الجاسر

وافق مجلس إدارة الشركة العربية للاستثمار على الموازنة التقديرية والخطة الاستثمارية في مجالي المشاريع والنشاط المصرفي للعام 2007. وكان المجلس عقد اجتماعه في الرياض برئاسة **د. محمد بن سليمان الجاسر** نائب محافظ مؤسسة النقد العربي السعودي واطّلع على الأرباح الصافية التي بلغت 80 مليون دولار في نهاية نوفمبر 2006 مقارنة بـ75 مليوناً خلال الفترة المماثلة من العام 2005.

كما اطّلع المجلس على أداء المشاريع الـ40 التي تساهم فيها الشركة والموزّعة على 13 بلداً عربياً.

إدراج شركة بيان للاستثمار في سوق دبي المالية





من اليمين: عيسى كاظم وفيصل علي المطوع خلال الإعلان عن بدء تداول أسهم الشركة في سوق دبي المالية

تمّ إدراج أسهم شركة بيان للاستثمار الكويتية، في سوق دبي المالية. وبذلك ارتفع عدد الشركات المدرجة في السوق إلى 44 شركة مساهمة عامة ضمن 62 ورقة مالية. وتصنف الشركة في قطاع الاستثمار، الذي أصبح يضم 7 شركات مساهمة عامة. واعتبر رئيس مجلس إدارة الشركة **فيصل علي المطوع** أنّ قرار الإدراج ينسجم مع الرؤية العامة للشركة الهادفة الى النمو والتوسّع في الأسواق الإقليمية الواعدة، وذلك في سبيل تحقيق الربحية الثابتة والمتواصلة لمساهمي الشركة والمحافظة على الريادة الإقليمية.

أما مدير عام سوق دبي المالية **عيسى كاظم** فقال: "إنّ إدراج أسهم شركة بيان للاستثمار في سوق دبي المالية يعبّر عن الثقة الكبيرة في السوق، التي تتيح فرصاً كبيرة وآفاقاً جديدة للشركات التي تتمتّع بموقع قوي وتتميّز بثبات نمو أرباح أسهمها".

إدراج "أركان العقارية" في بورصة الكويت



بدر العميري | أسامة الصالح

أعلنت شركة أركان الكويت العقارية عن إدراج أسهمها في سوق الكويت للأوراق المالية، في خطوة تهدف إلى زيادة قاعدة المساهمين.

وقال العضو المنتدب في الشركة **بدر العميري** أنّ الهدف الأساسي من تأسيس "أركان" هو الاستثمار في المجال العقاري في دولة الكويت ودول الخليج العربي وبقية دول العالم، وفقاً لأحكام الشريعة الإسلامية. وأضاف أنّ من أبرز المشاريع المستقبلية للشركة إنشاء محفظة عقارية بقيمة 20 مليون دولار في السعودية. كما أوشكت الشركة على الانتهاء من المساهمة في صندوق عقاري مع إحدى الشركات الاستثمارية.

من جهته، قال نائب رئيس أول إدارة الاستثمارات المباشرة في شركة بيت الاستثمار الخليجي **أسامة الصالح** أن الإدراج يأتي تتويجاً للنتائج الطيبة للشركة حيث واصلت منذ تأسيسها تحقيق نمو مستقر ومتصاعد في صافي أرباحها.

مجموعة شركات محمّد منصور الرميح: 20 في المئة نسبة النمو السنوي



كليمان معمارباشي



رياض سفر

أقامت مجموعة شركات محمّد منصور الرميح، العاملة في مجال خدمات الشبكات وتقنية المعلومات، حفلاً حضره رئيس مجلس إدارة المجموعة **محمّد منصور الرميح** والرئيس التنفيذي **كليمان معمارباشي** وحشد من رجال الأعمال وممثلون عن الشركات الموردة وكبار موظفي الشركة في المملكة والبلدان العربية.

تحدّث **معمارباشي** فأشار إلى أنّ المجموعة "بدأت في العام 1983 بنحو 89 موظفاً لتصل اليوم إلى 260 موظفاً، بينهم 90 سعودياً"، لافتاً إلى أنّ "الواردات وصلت إلى أكثر من نصف مليار ريال العام 2006 بنسبة نمو سنوية قاربت 20 في المئة". معلناً أنّ المجموعة "تتطلع إلى مضاعفة الواردات".

من جهته، لفت المدير التنفيذي لشركة المثلّث التقني الكامل (3T) **رياض سفر** إلى "أنه على الرغم من حداثة الشركة التي باشرت نشاطها منذ نحو 18 شهراً، فقد باتت أحد أفضل شركاء DELL في السعودية، كما أنها تنافس أكبر الشركات العاملة في مجال التقنية". بعد ذلك، تمّ توزيع الجوائز على الموظفين والمدراء الذين تميزوا بأدائهم خلال السنتين الأخيرتين.

يشار إلى أنّ مجموعة شركات محمّد منصور الرميح تضم: شركة محمّد منصور الرميح للتجارة المحدودة، شركة (3T)، شركة أم. دي. أس. لتقنية المعلومات المحدودة، شركة إدارة الأعمال وشركة أم. دي. أس. العربيّة السعوديّة.

مشروع سعودي أميركي لعبوات الألمنيوم في تونس

احتفلت شركة CROWN Bevcan Europe & Middle East التابعة لشركة كراون القابضة الأميركية، بافتتاح مصنعها الجديد في تونس لإنتاج عبوات الألمنيوم للمشروبات الغازية والعصائر. ويتبع المصنع لشركة "كراون مغرب كان" التي تُساهم فيها مناصفة شركة كراون القابضة ومجموعة حمد القصيبي وإخوانه السعودية.

أشرف على حفل افتتاح المصنع وزير الطاقة والصناعة في تونس **عفيف شلبي** وتحدّث خلاله كل من رئيس "كراون القابضة" **جون كونواي**، ومدير عام مجموعة أحمد القصيبي وإخوانه **سعود القصيبي**، والمدير العام للشركة الجديدة في تونس **إيدان ساندرسون**.

يقوم المصنع الجديد على مساحة 15 ألف متر مربع قرب العاصمة التونسية وينتج نحو 635 مليون علبة سنوياً لمنطقة شمال أفريقيا. ويزوّد المصنع عدداً من شركات منطقة شمال أفريقيا التي تنتج المشروبات الغازية وعصير الفاكهة.



الوزير عفيف شلبي وسعود القصيبي وعدد من مسؤولي "كراون القابضة"

واعتبر **جون كونواي** المشروع الجديد مؤشراً على التزام شركة كراون وثقتها بالمستقبل الاقتصادي لمنطقة شمال أفريقيا. وأضاف: "إنّ هذا النوع من النشاط يلعب دوراً مهماً في إنجاح شركات صناعة المشروبات ونحن نشعر بالسعادة لمساعدة منتجي المشروبات في بلدان شمال أفريقيا النامية، وفي تعزيز قدراتهم التنافسية من خلال عبوات مصنوعة محلياً بمواصفات عالمية".

ومع انضمام "كراون مغرب كان" إلى مجموعة كراون، يرتفع عدد شركاتها التابعة إلى 151 شركة منتشرة في 42 بلداً.

مكتب تمثيلي لمؤسسة تشجيع الاستثمار الأردنية في الكويت



د. معن النسور

وقّع المدير التنفيذي لمؤسسة تشجيع الاستثمار الأردنية **د. معن النسور** ووكيل وزارة التجارة والصناعة الكويتي **رشيد طبطبائي** مذكرة تفاهم لفتح مكتب تمثيلي لمؤسسة تشجيع الاستثمار في دولة الكويت. كما تنصّ المذكرة على فتح مكتب تمثيل حكومي لتشجيع الاستثمار والتجارة لدولة الكويت في الأردن.

وأوضح **د. النسور** أن توقيع مذكرة التفاهم يأتي رغبة من حكومتي البلدين في تنمية العلاقات التجارية والاقتصادية بينهما، وتقديم التسهيلات لخدمة المستثمرين الكويتيين الذين تصل استثماراتهم الحالية في الأردن الى 6 مليارات دولار وهي تشهد تنامياً متزايداً في قطاعات السياحة والعقار والبنية التحتية والمستشفيات والاتصالات والمراكز التجارية.

ومن جهته أكّد **طبطبائي** أن المكتب التمثيلي لمؤسسة تشجيع الاستثمار في الكويت يعد الأول من نوعه في الدولة، معتبراً أنه آلية جديدة لإعطاء دفعة قوية نحو تعزيز التعاون الاقتصادي والتجاري بين البلدين.

"قطر الأولى" للتطوير العقاري توقّع ثلاث اتفاقيات

وقّعت شركة "قطر الأولى"، على هامش مشاركتها في معرض "سيتي سكيب" في دبي، ثلاث اتفاقيات مع الشركات التالية: "بروجاكس الدولية" لإدارة المشاريع، "الإنشاءات العربية القطرية كيو آي سي سي"، و"إيهاف" للاستشارات الهندسية. وستقوم الأخيرة بتصميم سلسلة الأبراج الأولى من مشروع اللؤلؤة – قطر والإشراف على بنائها.

وتقوم "قطر الأولى" بتطوير وحدات سكنية في مشروع اللؤلؤة – قطر تتنوّع بين الاستوديو ووحدات "البنتهاوس".

وتتضمن أنشطة الشركة شراء وبيع وإيجار المباني والأراضي العقارية بغرض التطوير، فضلاً عن شراء وتجديد وصيانة الأبراج السكنية والتجارية والمباني بهدف البيع أو الإيجار، إضافة إلى حيازة وشراء وبيع الأسهم والسندات لدى الشركات العقارية وتأمين خدمات الإستشارات العقارية ودراسات التنفيذ وتملّك وتأجير وإدارة الفنادق والمنتجعات الصحية والمجمّعات السياحية وصيانة المباني.



محمد علي العبار (الثالث من اليسار) وإلى يمينه بشار قلاب وعلي إبراهيم، نائب المدير العام للشؤون التنفيذية في دائرة التنمية الاقتصادية، مع مجموعة من موظفي "إمكريديت"

"إمكريديت" أول هيئة للمعلومات الائتمانية في الامارات

باشرت هيئة الإمارات للمعلومات الائتمانية "إمكريديت" تقديم خدماتها كأول شركة مستقلة متخصصة في مجال المعلومات الائتمانية في دولة الإمارات العربية المتحدة.

وستوفّر "إمكريديت"، التي تتخذ من "مركز دبي المالي العالمي" مقراً لها، خدماتها للمصارف والمؤسسات المالية الأخرى التي تقدم خدمات ائتمانية، بما يسهّل على المقرضين إجراءات تقييم المخاطر واتخاذ القرار بدقة وفاعلية أكبر، والمساهمة في تقليل مخاطر الائتمان وتعزيز معايير الشفافية في العمل المصرفي. وكانت دائرة التنمية الاقتصادية في دبي بادرت إلى إطلاق "إمكريديت" في العام 2003، وقامت في فترة سابقة من العام الحالي بإشهارها كمشروع مستقل، حيث سيتاح لها العمل في ظل قانون حماية الخصوصية الذي يسهل عملية تبادل البيانات بشكل فاعل ويضمن سرية بيانات الأفراد.

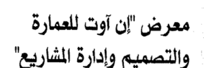
وخلال مؤتمر صحفي خُصّص لإطلاق الشركة، قال مدير عام دائرة التنمية الاقتصادية في دبي ورئيس مجلس إدارة "إمكريديت" **محمد علي العبار**: "أسست "إمكريديت" لهدف ستراتيجي يتمثل في تعزيز عملية اتخاذ القرار ودعم نمو اقتصاد المعرفة في الدولة. وتجمع الهيكلية الفريدة للشركة بين أفضل نماذج عمل القطاعين العام والخاص وتستخدم في عملها نظاماً تقنياً متطوّراً لتزويد أصحاب المصلحة بأرقى مستويات حماية البيانات، الأمر الذي يعدّ من الركائز الأساسية لنجاح الشركة".

من جانبه، قال الرئيس التنفيذي لشركة إمكريديت **بشار قلاب**: "ستوفّر "إمكريديت" دعماً كبيراً للمؤسسات المالية في تقييم الأفراد، وللشركات في تقييم بعضها بعضاً، وللأفراد في تقييم وضعهم الائتماني الخاص".

"العربي الأفريقي" و"بيريوس مصر" يتوسّعان في مجال بنوك الاستثمار

قرر البنك العربي الأفريقي تأسيس شركة تابعة لمزاولة نشاط إدارة الأصول، وقد تقدّم بطلب الى الهيئة العامة لسوق المال للحصول على ترخيص بالشركة الجديدة التي من المقرر أن تبدأ عملها في نهاية الربع الأول من العام الحالي.

وتأتي هذه الخطوة في إطار ستراتيجية جديدة تعتمد على التوسّع في تقديم خدمات بنوك الاستثمار. كما قرر البنك إصدار 3 صناديق استثمار وإسناد إدارتها للشركة الجديدة بحيث يبلغ رأس مال الصناديق الثلاثة نحو مليار جنيه. ويعمل الصندوق الأول في سوق النقد، بينما يعمل الثاني في مجال التمويل والاستثمار العقاري، والثالث في سوق الأوراق المالية . يُذكر أنّ عدداً كبيراً من البنوك المصرية بدأت الدخول بقوة في مجال خدمات الاستثمار نظراً للربحية الكبيرة التي يدرها هذا المجال، وفي هذا الإطار كان بنك "بيريوس مصر" قد استحوذ على 90 في المئة من أسهم شركة فينيكس لإدارة صناديق الاستثمار ومحافظ الأوراق المالية وإصدار أول صندوق استثمار له برأس مال قدره 50 مليون جنيه وذلك بالتوازي مع البدء في إجراءات تأسيس صندوق ثان للاستثمار في سوق النقد.



معرض "إن آوت للعمارة والتصميم وإدارة المشاريع"

برعاية وزير الدولة للشؤون البلدية في الكويت **عبدالله سعود المحيلبي** تنظّم شركة كونكشن العالمية معرض "إن آوت للعمارة والتصميم وإدارة المشاريع" وذلك بين 15 و18 يناير الجاري، في فندق موفنبيك الكويت – المنطقة التجارية الحرة.

وتوقعت مديرة المعرض **جاكلين رعد** أن يستقطب المعرض كبرى الشركات والمؤسسات المعنية، المحلية منها والعالمية، للمشاركة والاستفادة من الأسلوب النوعي في عرض حاجات مشاريع البنى التحتية وفي تقديم أنواع الوسائل الاستثمارية، خصوصاً أن المعرض يعتبر الأول من نوعه في المنطقة.

ويشارك في المعرض الشركات العاملة في مجالات العمارة، التصميم، إدارة المشاريع، الاستشارات، المقاولات مواد البناء إضافة إلى شركات التطوير العقاري، والمؤسسات الاستثمارية والمالية.

"الأبراج" تستعد لتنفيذ مشروعين في السودان وثالث في المغرب

في إطار ستراتيجيتها التوسّعية، تستعد "الأبراج" لتنفيذ مشروعين جديدين في السودان تصل قيمتهما إلى 65 مليون دولار.

وأوضح نائب رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب في "الأبراج القابضة" **سمير ناصر حسين** أن المشروع الأول هو عبارة عن تمديد خطوط أنابيب نفطية، وتصل قيمته الإجمالية إلى 50 مليون دولار، والثاني عبارة عن تأسيس مصنع للمياه المعدنية بكلفة إجمالية تصل الى 15 مليون دولار.

وأضاف **حسين**: "أجرينا لقاء مع أحد المسؤولين في السودان لمناقشة كيفية دخول شركة الأبراج القابضة في ممارسات وعقود متنوّعة في مجالات التنظيف وإعادة تدوير النفايات والخدمات اللوجيستية بالتعاون والتنسيق مع شركاء سودانيين".

وأشار **حسين** إلى أن "الأبراج" تستعد حالياً للدخول في مشروع تجاري سكني سياحي في المغرب، بالتعاون مع إحدى الشركات الاستثمارية الكويتية، مشيراً إلى أنه لم يتم تحديد القيمة الإجمالية لإنجاز هذا المشروع، غير أنه أفاد بأنّ المساحة الاجمالية للمشروع تصل إلى 750 ألف متر مربع.



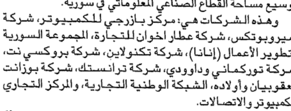
مستشارون للقطاع التجاري
تغطية عالمية
24/7 مساعدة فنية
بتلكو
Batelco

إطلاق الجمعية المهنية للمعلوماتية والاتصالات في سورية



من اليمين: محمد حفار، وراتب الكركي، فراس بكور، عبد السلام هيكل

أعلنت مجموعة من الشركات السورية العاملة في حقل المعلوماتية والاتصالات تأسيس "الجمعية المهنية للمعلوماتية والاتصالات"، كمؤسسة أهلية غير حكومية وغير ربحية تهدف إلى توسيع مساحة القطاع الصناعي المعلوماتي في سورية.



وهذه الشركات هي: مركز بازرجي للكمبيوتر، شركة سيروبوتكس، شركة عطار اخوان للتجارة، المجموعة السورية لتطوير الأعمال (إنانا)، شركة تكنولاين، شركة بروكسي نت، شركة توركماني وداوودي، شركة ترانستك، شركة بوزانت يعقوبيان وأولاده، الشبكة الوطنية التجارية، والمركز التجاري للكمبيوتر والاتصالات.

وأوضح رئيس مجلس إدارة "إنانا" **محمد فراس بكور** أنّ الجمعية المهنية ستساهم في إيجاد صناعة معلوماتية وطنية متقدمة تلعب دورها على المستويات المحلية والعربية والإقليمية، وعلى المستوى العالمي لاحقاً.

وقال أنّ أهداف الجمعية تستند إلى 3 محاور هي: تطوير صناعة المعلوماتية، معايير تنظيم واعتمادية المهنة، وعلاقات التعامل والتكامل. وذلك بقصد اللحاق أو منافسة الأسواق الخارجية والعمل على توسيع مساهمة صناعة المعلوماتية في رفد الناتج القومي الإجمالي، إضافة إلى تطوير صناعة البرمجيات. وأعلن بكور أنّ الجمعية ستقيم أول ورشة عمل لها خلال الربع الأول من العام2007 وتهدف إلى نقل وتوطين المعرفة والتكنولوجيا المتطوّرة.

شركة إماراتية سورية لتكنولوجيا المعلومات

د.خليفة بخيت الفلاسي

أطلقت المجموعة الكونية للاستثمار الإماراتية، بالتعاون مع مجموعة أوميغا السورية، "الكونية لتكنولوجيا المعلومات" (GIT syria)، لتشكّل قاعدة لمشاريع تُدخل إلى سورية خدمات نوعية، كتقانة المعلومات وخدمات الحكومة الإلكترونية والبريد والمعاملات المصرفية.

وفي المناسبة، قال رئيس المجموعة الكونية للاستثمار **د.خليفة بخيت الفلاسي** في مؤتمر صحفي عقده في دمشق، أنّ المجموعة لم تحدد سقفاً لاستثماراتها في سورية، ولكنها حددت البداية حيث خصصت ما قيمته 3 مليارات دولار لتنفيذ مشاريع تتضمن إقامة مدينة حديثة ومتطوّرة للتقانة ومراكز اتصالات. وأضاف **الفلاسي** أنّ GIT Syria ستقوم بتأهيل نحو 5 آلاف كادر سوري سنوياً وتوظيفهم في مشاريع "الكونية". وأشار إلى أنّ أنشطة "الكونية" تنتظر قراراً سياسياً من الحكومة السورية للمباشرة بالعمل، وعلى قاعدة المشاركة مع الحكومة السورية على أن يبقى القطاع الخاص السوري الشريك الفعلي لـ"الكونية".

وأوضح **الفلاسي** أنّ مشروع "الكونية" الأول هو إنجاز الحكومة الإلكترونية، علماً أنّ "الكونية" تخطط لتحويل سورية إلى مركز إقليمي في مجال التقانة بعد نجاح المجموعة الكونية في بناء مجمّع معلوماتي متقدّم في دولة الإمارات العربية بلغ أعلى مراتب التقانة في العالم.

"صوتيتال" تُعزز توسعها الخارجي



محمد الهادي الدريدي

سجلت الشركة التونسية للمقاولات السلكية واللاسلكية "صوتيتال" SOTETEL نتائج مهمة في نهاية العام 2006 خصوصاً على صعيد النشاط الخارجي وتصدير الخبرات. ويقول الرئيس المدير العام للشركة **محمد الهادي الدريدي** أنّ أبرز المنجزات خلال السنتين الماضيتين كان تنفيذ مشروعين لحساب اللجنة التحضيرية والتنظيمية للقمة العالمية لمجتمع المعلومات التي انعقدت في تونس العام 2005.

أمّا على الصعيد الخارجي، نفّذت "صوتيتال" مشروع تمديد شبكات الألياف البصرية في 33 دائرة حكومية في موريتانيا. وفي ليبيا نفّذت مشروع تهيئة مركز للهاتف الخليوي.

والمعروف أنّ "صوتيتال" تنفّذ جميع الأشغال المتعلقة بالمقاولات الكهربائية والإلكترونية بما فيها مقاولات مشاريع الاتصالات للهاتف الثابت والنقّال. وخلال السنوات الأخيرة حققت الشركة نتائج مالية جيدة، إذ ارتفع رأس مالها مرات عدة، كما ارتفع رقم المعاملات بشكل كبير وتضاعفت الأرباح الصافية. والشركة مدرجة في بورصة تونس ويعتبر سهمها من أكثر الأسهم تداولاً ومردوداً.

برعاية ولي العهد الشيخ محمد بن زايد

ملتقى أبو ظبي الاقتصادي 5 و 6 فبراير

لقاء لبناني - إماراتي على هامش الملتقى



من اليمين: محمد عمر عبد الله، حمد النعيمي، صلاح الشامسي، رؤوف أبوزكي، أحمد المنصوري وفيصل أبوزكي

ينعقد في أبو ظبي يومي 5 و6 فبراير 2007 "ملتقى أبو ظبي الاقتصادي" الذي تنظمه مجموعة الاقتصاد والأعمال بالتعاون مع دائرة التخطيط والاقتصاد وغرفة تجارة وصناعة أبو ظبي، وتحت رعاية الفريق أول الشيخ **محمد بن زايد آل نهيان** ولي عهد أبو ظبي.

وفي إطار التعريف بالملتقى عقد مؤتمر صحفي في أبو ظبي تحدث فيه كل من: رئيس اتحاد غرف التجارة والصناعة في الدولة، رئيس غرفة تجارة وصناعة أبو ظبي المهندس **صلاح الشامسي**، والوكيل المساعد للشؤون التجارية بالوكالة في دائرة التخطيط والاقتصاد **حمد سالم الخيرباني النعيمي**، ومدير عام مجموعة الاقتصاد والأعمال **رؤوف أبو زكي**.

صلاح الشامسي

يقول المهندس **صلاح سالم بن عمير الشامسي**: "إن الملتقى يأتي في وقت تقود فيه أبو ظبي نموذجاً مميزاً للتنمية والانفتاح الاقتصاديين في المنطقة. كما تعيش أبو ظبي مرحلة تاريخية من التوسّع الاقتصادي المرتكز على رؤية طموحة لقيادة الإمارة تهدف إلى إطلاق الطاقات الكامنة في الاقتصاد عبر اعتماد سياسات وتشريعات جديدة محفزة للتنمية والاستثمار وعبر تنفيذ موجة جديدة من الاستثمارات في مختلف القطاعات الاقتصادية وإعطاء القطاع الخاص دوراً أكبر في النشاط الاقتصادي".

ويشير إلى أن المشاريع التي أعلن عنها حديثاً في أبو ظبي تتضمن تنفيذ استثمارات بأكثر من 100 مليار دولار خلال السنوات الخمس المقبلة في قطاعات أساسية.

ويضيف: "سيركّز الملتقى الذي سينعقد في فندق قصر الإمارات في أبو ظبي على طرح الرؤية الاقتصادية لإمارة أبو ظبي وبحث كافة جوانب النهضة الاقتصادية التي تشهدها والمشاريع الجديدة وفرص الاستثمار والأعمال المرتبطة بها والدور الذي تلعبه أبو ظبي في النهضة الاقتصادية الحاصلة في دولة الإمارات العربية".

ويشارك في الملتقى نخبة من كبار المسؤولين الحكوميين في إمارة أبو ظبي ومن البلدان العربية والأجنبية الأخرى، إضافة إلى أصحاب القرار في الشركات المحلية والعربية والعالمية، ما يجعل الملتقى حدثاً كبيراً من حيث عدد ونوعية المشاركين فيه.

حمد النعيمي

ويقول **حمد سالم النعيمي**: "انطلاقاً من الإنجازات التي حققتها قيادة الدولة يأتي انعقاد ملتقى أبو ظبي الاقتصادي في وقت تقود أبو ظبي نموذجاً مميزاً للتنمية والانفتاح في المنطقة، وتشكّل الارتكاز الاقتصادي في أسرع البلدان العربية نمواً وديناميكية. كما تعيش أبو ظبي بفضل توجيهات ومتابعة الفريق أول الشيخ **محمد بن زايد آل نهيان** ولي عهد أبو ظبي نائب القائد الأعلى للقوات المسلحة، مرحلة من التوسّع الاقتصادي".

ويضيف: "إن الهدف الأساسي من عقد هذا الملتقى مع المستثمرين ورجال المال والأعمال هو التعريف بهذه التحولات التي شهدتها الإمارات والتي تطرح من خلالها الرؤية الاقتصادية لإمارة أبو ظبي واستعراض الجهود التي تبذلها كل من دائرة التخطيط والاقتصاد وغرفة تجارة وصناعة أبو ظبي لتطوير وخلق بيئة استثمارية جاذبة لرؤوس الأموال الأجنبية انطلاقاً من الرؤية الثاقبة لـ الشيخ **حامد بن زايد آل نهيان** عضو المجلس التنفيذي رئيس دائرة التخطيط والاقتصاد".

أبو زكي

من جهته، يقول **رؤوف أبو زكي**: "إن "ملتقى أبو ظبي الاقتصادي" سيكون حدثاً قيادياً على المستويين الإقليمي والدولي نظراً للأهمية التي تتمتع بها أبو ظبي على صعيدي الإمارات والمنطقة وللشراكة بين غرفة تجارة وصناعة أبو ظبي و"الاقتصاد والأعمال" في صناعة هذا الحدث".

ويشير: "يأتي ملتقى أبو ظبي الاقتصادي ليعكس مثل هذه التطورات ويسلّط الضوء على هذه السياسات والمشاريع. وعليه فإن هذا الملتقى يشكّل فرصة لكل الباحثين عن فرص أعمال واستثمار في أبو ظبي وفي الإمارات عامة، ولذلك اخترنا له شعاراً وهو: "الشراكة في الفرص".

وعلى هامش "ملتقى أبو ظبي الاقتصادي"، ينعقد ملتقى اقتصادي لبناني – إماراتي، حيث يقوم وفد اقتصادي لبناني بزيارة إلى دولة الإمارات للبحث في سبل وإمكانات تفعيل العلاقات الاقتصادية اللبنانية – الإماراتية. وقد جاء هذا الملتقى الثنائي بناء لرغبة مشتركة من اتحاد غرف التجارة والصناعة والزراعة في لبنان واتحاد غرف التجارة والصناعة في دولة الإمارات العربية المتحدة، وكذلك رغبة مجلس العمل اللبناني في كل من دبي وأبو ظبي. ومن المتوقع أن يرأس الوفد الاقتصادي اللبناني رئيس الهيئات الاقتصادية **عدنان القصار**.■

أبو ظبي تحسم خياراتها

إقتصاد متنوع بـ 3 مرتكزات: الطاقة والصناعات الأساسية والخدمات


المغفور له الشيخ زايد بن سلطان آل نهيان

أبوظبي – الإقتصاد والأعمال

برعاية الشيخ محمد بن زايد ولي عهد أبوظبي، تنظم مجموعة الاقتصاد والأعمال بالاشتراك مع غرفة تجارة وصناعة أبو ظبي وبالتعاون مع دائرة التخطيط والاقتصاد في حكومة أبو ظبي مؤتمراً هو الأول من نوعه بعنوان "ملتقى ابو ظبي الاقتصادي" وذلك يومي 5 و6 فبراير 2007 في أبوظبي. وسيركّز الملتقى على برنامج الإصلاح وإعادة الهيكلة الطموح الذي وضعته أبو ظبي وبدأت بتنفيذه، وعلى فورة المشاريع التنموية والتطويرية الضخمة المخططة للسنوات الخمس المقبلة والتي قد تصل قيمتها الإجمالية إلى نحو 170 مليار دولار.

بينما يتركز الاهتمام منذ مدة على فورة العقار في الخليج وينتقل اهتمام الصحف بين الشركات والمشاريع التي تتوالد بسرعة تبدو غير طبيعية أحياناً فإن عملاقاً اقتصادياً اسمه أبو ظبي يعمل بهدوء لكن بتصميم واضح وإرادة سياسية جلية على حسم خياراته واختيار الدور الاقتصادي الذي قرر أن يلعبه في الساحتين الإقليمية والدولية. خيارات أبو ظبي وأي قرارات ستراتيجية تتخذها بشأن المستقبل مهمة ولها أثر فوري على أكثر من صعيد لأن أبو ظبي هي بين الدول القليلة في العالم النامي التي يتوافر لها في آن واحد مخزون هائل طويل الأمد من النفط الخام وأصول خارجية يعتقد أنها تتجاوز الـ 400 وربما الـ 500 مليار دولار.

والواقع أن الكشف التدريجي عن الخيارات الاقتصادية الكبرى لـ أبو ظبي حمل شعور المفاجأة لبعض المراقبين. وأكثر ما فاجأهم هو الرؤية المتكاملة والجريئة التي توصلت الإمارة إلى بلورتها والتي جاءت مختلفة تماماً عن الانطباع الذي كان سائداً عن إمارة محافظة تتابع حياتها العادية مطمئنة إلى دخل النفط الخام وحجم الفوائض المالية التي تمتلكها في المصارف العالمية. والمطلعون على ما يجري في أبو ظبي عن كثب يعزون هذا التحول المهم إلى قرار سياسي ستراتيجي اتخذه الشيخ **خليفة بن زايد** بفتح اقتصاد أبو ظبي على اقتصاد العولمة بكل معنى الكلمة وإلى العمل الحثيث لفريق الشيخ **محمد بن زايد** الذي يقود فريقاً كبيراً يضم نخبة من الاقتصاديين والمستشارين الذين يعملون من دون كلل وخلف الكواليس على حسم الخيارات الستراتيجية الكبرى لـ أبو ظبي والتي يمكن أن تحدد صورتها ومستقبلها لعقود طويلة مقبلة.

مشاريع تنموية وتطويرية بحوالي 170 مليار دولار خلال خمس سنوات

أبو ظبي تخوض أهم تجربة لتقليص دور الحكومة في النشاط الإقتصادي

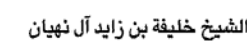
لكن الأكيد أن المؤسس الفعلي لفلسفة الإمارات الاقتصادية ونهجها العقلاني والهادئ هو مؤسسها ورئيسها لعهد طويل المغفور له الشيخ **زايد بن سلطان آل نهيان**، والذي تمكن بفعل حكمته وقوة شخصيته من جمع الإمارات الست في إطار دولة اتحادية كانت نموذجاً متقدماً واختباراً مجتمعياً مهما يوائم بين حاجات الدول الحديثة للمؤسسات المركزية والرؤية الواحدة وبين احتضان الخصوصيات والهويات المكونة للمجتمع بحيث تزدهر وتعبر عن نفسها بحرية تامة بدل الميل الذي يخالج بعض الدول الحديثة إلى الوحدانية في النظرة أو الهيمنة مهما كانت مبرراتها.

ماذا في التحولات الستراتيجية التي يتوالى الكشف عنها في أبو ظبي وما هي النتائج التي قد تترتب على هذه التحولات على اقتصاد المنطقة والعالم؟

يمكن إيجاز أهم ما يجري في أبو ظبي وبدأ يتضح في القرارات الاقتصادية اليومية بما يلي:

1 – **إعادة هيكلة الحكومة**: شرعت الحكومة في تنفيذ أكبر مشروع لتقليص الإدارة الحكومية ودورها في الاقتصاد تشهده المنطقة مع خطط لخفض عدد الموظفين الحكوميين من 80,000 إلى 25,000 ثم إلى 10,000 وذلك عبر تحويل العديد من القطاعات والمصالح الحكومية من مسؤولية الدولة إلى القطاع الخاص. علماً أن العدد انخفض حتى الآن إلى 35,000 خصوصاً مع تحويل العديد من مهام بلديات أبو ظبي وخدماتها إلى





الشيخ خليفة بن زايد آل نهيان

الشيخ محمد بن زايد آل نهيان

الشركات الخاصة. وتعتبر مبادرة إعادة هيكلة الحكومة في أبو ظبي حجر الزاوية في الفلسفة الاقتصادية للشيخ محمد بن زايد وفريقه وهي تمثل في الوقت نفسه إحدى أجرأ المبادرات وأكثرها راديكالية على صعيد التحول باقتصاد تهيمن عليه الحكومة إلى اقتصاد ليبرالي تنافسي يقوده القطاع الخاص. يبقى القول أن مسألة تقليص الجسم الحكومي وتحرير النشاطات الاقتصادية في دولة الإمارات العربي وخصوصاً في أبو ظبي يثير المسائل المهمة التالية:

– معظم بل جميع الدول التي اتجهت إلى تحرير الاقتصاد وتقليص دور الدولة إنما فعلت ذلك بالدرجة الأولى بسبب عجز الدولة عن الإنفاق على المشاريع أو الحدود التي تحكم ميزانيتها، فضلاً عن الأهداف الأخرى التي تنجم عن تحرير النشاطات الاقتصادية وفتحها للمنافسة. لكن الملفت الأهم في مبادرة الإمارات هي أنها تقوم بالخصخصة وتقليص حجم الدولة ودورها في الاقتصاد في وقت تمتلك فيه هذه الدولة فعلياً كافة المصادر الأساسية للثروة الوطنية وتشرف على أهم مكونات الناتج المحلي، وهذا يعني أن مبادرة إعادة هيكلة الحكومة تتم بناء على قناعات سياسية ورؤية بعيدة لمستقبل المجتمع ودور القوى الحية فيه، وبهذا المعنى فإن دولة الإمارات قد تكون ربما الدولة الأولى في العالم التي تطبق الخصخصة وتحرر الاقتصاد في وقت تزداد مواردها المالية الجارية والاحتياطية وبالتالي قدرتها على رعاية النشاط الاقتصادي وتحمل مسؤوليات الاستثمار.

سياسات جذرية لتفعيل دور القطاع الخاص

– النقطة الثانية والمهمة في هذا المجال هي أن تقليص دور الدولة لا يؤدي في حد ذاته إلى زيادة الفعالية بقدر ما ينجم ذلك عن توليد آليات المنافسة بين لاعبين عدة في كل قطاع من قطاعات السوق بل حتى فتح الاقتصاد وبصورة مدروسة لدخول الشركات الأجنبية. أي أن الأهم من الخصخصة هو عدم انتقال الاحتكار في قطاع ما من الدولة إلى شركات خاصة بل ترافق تحجيم الدولة مع إذكاء المنافسة وحفز الشركات الخاصة على إظهار مؤهلاتها وتحسين أدائها وخدماتها للمستهلكين وأخيراً ترشيد أسعارها مع ما تقتضيه المنافسة المفتوحة.

– الملفت في تجربة الشراكة مع الشركات الأجنبية التي تطبقها أبو ظبي هي تركيزها على نقل الخبرات المعرفية لتلك الشركات مع ما تملكه من تجارب غنية ونظم وقدرة على توليد الحلول المهنية إضافة إلى التكنولوجيا المتقدّمة. أي أن أبو ظبي ليست في حاجة ماسة إلى الأموال في استثماراتها لكن توجهها إلى أسلوب الشركات المشتركة وفسحها المجال للمشاركات الأجنبية في بعض القطاعات الستراتجية هدفه الأساسي اجتذاب الكفاءات والخبرات القيادية وفي الوقت نفسه إعطاء الحوافز الكافية للشركات الأجنبية للمشاركة في الاختبار الاقتصادي المهم لـ أبو ظبي ولدولة الإمارات.

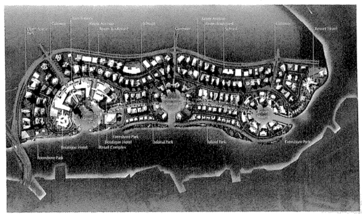
– أخيراً الملاحظة الأهم في ما يتعلق بمبادرة إصلاح هيكل الحكومة وتحرير الاقتصاد وترسيخ ثقافة الاستثمار والفعالية والإنجاز هو الأهمية الخاصة لإيجاد الأساليب والآليات التي تسمح بتحويل الرؤية المحددة للفريق القيادي في الدولة إلى ثقافة معممة تتخطى الرأس لتصبح جزءاً من العقيدة التنموية وقانوناً للسلوك اليومي الذي يحرك كافة القوى

البشرية العاملة في الدولة في المستويات الوسطى والدنيا. علماً أن ما يسمى المستوى الأدنى هو الأكثر أهمية لأنه الخط الأمامي الذي يحتك بالمستثمرين والسائحين والزوار ومشتري الخدمات على أنواعها. أي هناك مسافة بين اجتراح البرامج الإصلاحية وبين تحويل هذه البرامج إلى ثقافة عامة متبناة بصورة عفوية من قبل المواطنين والذين يجب أن يتفهموا الأهداف الموضوعة لبرنامج الإصلاح ويقتنعوا بها أو يتم إقناعهم عبر عمليات التطوير والتثقيف وسياسات الحوافز وغيرها من الآليات. إذ لا بد أن يقتنع العاملون في الإدارة الحكومية أو في مؤسسات القطاع الخاص في كل مكان بأن تحقيق هذه الأهداف سينعكس إيجاباً ليس فقط على البلد ككل بل على كل واحد منهم في ارتقائه المهني وخبرته وأسلوب عمله وفي المردود الذي يحققه لنفسه ولأسرته.

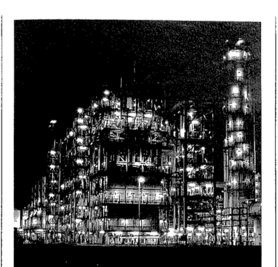
تنويع الاقتصاد باتجاه إنتاجي يعزز العمق المعرفي والقاعدة التكنولوجية في البلاد

2 – **تسليم الراية للقطاع الخاص:** في موازاة مبادرة إعادة هيكلة الحكومة، بدأت أبو ظبي تطبيق سياسات جذرية لتسليم القطاع الخاص الدور الأساسي في الاقتصاد. وفيما يستمر النقاش حول خصخصة المرافق والخدمات الحكومية في منطقة الخليج خطت أبو ظبي بلا تردد أشواطاً غير مسبوقة في هذا المجال من خلال إنشاء الهيئات العامة لإدارة المرافق والخدمات الحكومية الرئيسية الأربعة (وهي المطارات والموانئ والصحة والتعليم) على أسس تجارية وبالاشتراك مع القطاع الخاص، وبدأت الحكومة تجربة خصخصة التعليم العام عبر اتفاقات مع معاهد ومدارس مشهود بخبرتها لتولي إدارة مجموعات من مدارس الإمارة، كما تم التعاقد مع مستشفيات كبرى مثل جون هوبكنز وكليفلاند كلينيك على تولي مشروع متكامل لإعادة هيكلة القطاع الصحي في أبو ظبي بهدف زيادة فعالية

تركيز على الشركات الأجنبية بهدف جذب الخبرات والتكنولوجيا



مخطط مشروع نجمة أبوظبي



الخدمات وخفض التكلفة.

3 – **تطوير قطاع الطاقة:** تسهم إيرادات النفط بنحو 35 في المئة من الناتج المحلي الإجمالي لدولة الإمارات في الوقت الحاضر و80 في المئة من الإيرادات العامة و90 في المئة من قيمة الصادرات الإجمالية. وبالنظر للأهمية النسبية لإنتاجها النفطي الذي يقدر بمعدل 2,6 مليون برميل يومياً في 2006، فقد سارعت أبو ظبي إلى تنفيذ برنامج لرفع طاقة الإنتاج إلى 3,5 ملايين برميل يومياً مستقبلاً وذلك من خلال تطوير حقول جديدة ورفع طاقة الإنتاج في الحقول الحالية. وتقدر تكلفة المشاريع الجاري تنفيذها ضمن هذا البرنامج بنحو 3,5 مليارات دولار، فيما من المتوقّع أن تصل التكلفة الإجمالية لأعمال التطوير وزيادة طاقة الإنتاج في الحقول إلى 10 مليارات دولار. ويضاف إلى ذلك مجموعة مشاريع أخرى تشمل إضافة خط إنتاج جديد للغاز المسال في شركة إدغاز تصل تكلفته إلى 3 مليارات دولار ومشروع لإنشاء مصفاة نفط جديدة.

4 – **تنويع القاعدة الاقتصادية:** بدأت أبو ظبي تنفيذ أكبر خطة تشهدها المنطقة منذ سنوات لتحقيق تحول جذري في بنية الاقتصاد الوطني باتجاه تعميق وتوسيع القاعدة الإنتاجية وتخفيف الاعتماد على النفط. وتريد أبو ظبي الإفادة القصوى من الفرصة التي يتيحها التحسن الكبير في أسعار النفط وبالتالي في عائدات الدولة لزيادة مرونة الاقتصاد وقدرته على مواجهة سنوات عجاف قد تطرأ في يوم ما بسبب تبدل اتجاهات سوق النفط. وفي هذا المجال لفت توجه الإمارة بحزم إلى بناء صناعات أساسية بعضها مثل الألومنيوم قد يؤمن لها حصة تفوق الـ10 في المئة من الإنتاج العالمي من هذه المادة الوسيطة. وتشمل مشاريع أبو ظبي في هذا المجال عقد مشاريع مشتركة مع كبريات الشركات الدولية في قطاعات البتروكيميائيات والحديد والصلب فضلاً عن صناعة الألومنيوم. ومن المتوقع أن تصل تكلفة الاستثمار في هذه الصناعات الأساسية إلى نحو 20 مليار دولار. وأظهرت تلك الخيارات بوضوح أن أبو ظبي تريد الاستناد إلى الميزات التفاضلية الناجمة عن توافر الطاقة الرخيصة نسبياً للتركيز على صناعات يمكن

اعتبارها مكملة لقطاع الطاقة وفي الوقت نفسه لها أهميتها الستراتيجية بالنسبة للعالم الصناعي بسبب توفيرها للسلع الوسيطة الأساسية التي يحتاج إليها التوسع الصناعي في مناطق كثيرة خصوصاً في القارة الآسيوية. لكن أبو ظبي تريد تركيز هذه الصناعات في مناطق مخصصة بهدف لتشجيع على تأسيس صناعات ثانوية أو "تحويلية" كما تسمى أحياناً Downstream industries تقوم باستخدام هذه المنتجات الوسيطة في تصنيع المنتجات النهائية التي يمكن تصديرها إلى العالم من أبو ظبي.

يبقى القول أن نجاح أبو ظبي في هذا المجال يرتبط حسب رأي العديد من خبراء الصناعة والطاقة بمدى النجاح المتوقع تحقيقه في استخدام الغاز المصاحب للنفط كلقيم منخفض التكلفة وبالكميات الدنيا المطلوبة لجعل تأسيس الصناعات الأساسية أو الأولية أمراً ممكن التحقيق. وبرغم أن أبو ظبي تمتلك نظرياً خامس أكبر احتياط للغاز في العالم فالمعروف هو أن الغاز المصاحب للنفط الخام في أبو ظبي مشبع أكثر

برنامج توسيع الصناعات الأساسية يرتبط بمعالجة الغاز المصاحب وعدم التأثير على إنتاج الخام



شمس أبوظبي

بمادة الكبريت الأمر الذي يجعله "حمضياً" بالتعبير التقني Sour gas وبالتالي غير صالح في وضع الخام للاستخدام في المشاريع الصناعية. ولهذا السبب فإن دولة الإمارات تحتاج إلى الاستثمار في تنقية الغاز المصاحب من الكبريت وتكييف مواصفاته بحيث يصبح ملائماً للاستخدام كلقيم. كما أنه من المهم التأكد من أن في إمكان أبو ظبي "سحب" ما يكفي من الغاز المصاحب اللازم لتغذية الصناعات الأساسية من دون أن يؤدي ذلك إلى إضعاف ضغط الغاز الطبيعي اللازم لاستخراج النفط وبالتالي التأثير على الإنتاج.

إستثمارات عقارية وسياحية تحوّل أبو ظبي مركزاً للسياحة والأعمال

5 – **ستراتيجية الاستثمار في الصناعة**: ترتكز ستراتيجية أبو ظبي على إنشاء صناعات ستراتيجية تتمتع في الوقت نفسه بخصائص ثلاث:
– فهي أولاً كثيفة الاعتماد على الطاقة
– وهي ثانياً كثيفة رأس المال
– وهي أخيراً معتمدة بقوة على التفوق التكنولوجي

الهدف من هذه السياسة ليس فقط تجنب المزيد من التوسع في قاعدة العمالة الوافدة مع ما يحدثه ذلك من أثر على التوازن السكاني، بل أيضاً تعديل هيكل التكلفة بحيث يصبح أكثر تنافسية وجاذبية الأمر الذي يشجع بعض الصناعات المتقدمة على الانتقال إلى بيئة تنافسية من بيئات لم تعد ربما تنافسية بصورة كافية.

يبقى القول أن قيام هذه الصناعات وبالوتيرة المرجوة يتوقف على حل قضية الغاز المصاحب وتأمين استخدامه كلقيم، وهذا الأمر تعمل حكومة أبو ظبي على حله من خلال استدراج العروض لمشاريع "تحلية" الغاز وتكييفه للاستخدام الصناعي. إلا أن المدة اللازمة لاستكمال العملية ووضع مشاريع الغاز المنقى موضوع التشغيل قد يدفع للاعتقاد بأن الأفق الزمني لتحقيق هذه المشاريع قد يكون أبعد من الأفق المنظور وربما يمتد إلى ما بعد نهاية العقد الحالي.

6 – **تطوير البنى والخدمات الأساسية**: من أجل تسهيل التوسع الكبير في الصناعات الأساسية بدأت أبو ظبي إنفاق مبالغ ضخمة على تطوير البنية الأساسية خصوصاً الموانئ وإنشاء المناطق الاقتصادية والصناعية المصممة لاجتذاب الاستثمارات (خصوصاً في ميناءي خليفة وطويلة)، كما تم وضع خطط لاستكمال الربط الكهربائي لكافة الإمارات وزيادة انتاج الطاقة الكهربائية من 8,000 ميغاواط إلى 12,000 وإنتاج المياه من 600 مليون غالون في اليوم إلى 800 مليون غالون يومياً.

7 – **التطوير السياحي والعقاري**: يحتاج اجتذاب السكان والزوار والشركات الكبرى إلى أبو ظبي خصوصاً وإلى الإمارات بصورة أعم إلى توفير بيئة حضرية متكاملة تسمح بنمط حياة يجمع بين الفعالية والتمتع والرخاء. وفي سبيل ذلك حفزت الحكومة عبر شركة مبادلات أو عبر حصص لها في شركات أخرى مثل الدار موجة غير مسبوقة للاستثمار في القطاع العقاري وإنشاء المشاريع السكنية الراقية وتوسيع الطاقة الاستيعابية للفنادق وإنشاء مراكز التسلية والرياضة وملاعب الغولف والمتاحف والمكتبات والاهتمام بالثقافة. وتمتلك أبو ظبي شواطئ طويلة كما تمتلك أكثر من 200 جزيرة يمكن تطويرها في نطاق سياحة المنتجعات البحرية. وتقدر الاستثمارات التي تم الالتزام بها في المشاريع العقارية والسياحية بنحو 150 مليار دولار يتوقع إنفاقها على مدى السنوات الخمس أو السبع المقبلة لينتج عنها تغيير شامل يجعل من أبو ظبي إحدى المقاصد الرئيسية للسياحة في المنطقة. ورغم أن الحكومة لم تفصح بعد عن ستراتيجيتها في هذا المجال فإن التوجه الغالب هو أن تسعى أبو ظبي لاجتذاب عامل النوعية وقطاعات معينة من "السياحة الناضجة" تختلف عن تلك التي تخصصت بها مدينة دبي. ومن بين أهم الأهداف من وراء تطوير المشاريع العقارية الكبرى والمناطق الحديثة في أبو ظبي اجتذاب الشركات المحلية والعالمية على حد سواء إلى بيئة حضرية أكثر تخطيطاً ولا تواجه فيها الشركات المشكلات الناجمة عن الكثافة السكانية واختناقات البنى الأساسية. ■



د. أحمد نظيف ود. محمود محي الدين يتوسطان رؤوف أبو زكي (يمين) و مايكل سبنسر

الملتقى - الحدث في القاهرة

القاهرة - بهيج أبو غانم

"ملتقى القاهرة للاستثمار" الذي انعقد في القاهرة يومي 10 و 11 ديسمبر الماضي إنجاز جديد أضافته مجموعة الاقتصاد والأعمال إلى سجلها الحافل منذ نحو 20 عاماً في تنظيم المؤتمرات والملتقيات والتي جعلتها في طليعة المؤسسات العربية في هذا المجال.

حقق الملتقى الذي نظمته المجموعة بالتعاون والاشتراك مع وزارة الاستثمار والهيئة العامة للاستثمار والمناطق الحرة في مصر، نجاحاً كبيراً وبشهادة المشاركين فيه، وفي مقدمهم المسؤولون المعنيون، فضلاً عن شهادة الكثيرين ممن وصلتهم أصداء الملتقى وحجم المشاركة التي استقطبها.

أولاً: التوقيت المناسب

لقد جاء انعقاد الملتقى في التوقيت المناسب ومع التقدم الذي تحقق في إنجاز سلسلة من الخطوات والإجراءات الإصلاحية في مصر في المجالات التشريعية والتنظيمية والمالية والجمركية والإدارية، والتي بدأت تؤتي ثمارها بدليل التدفقات الاستثمارية التي تشهدها مصر، والمرتقب أن تتجاوز الـ 10 مليارات دولار خلال السنة المالية الحالية التي تنتهي في نهاية يونيو 2007، وهو رقم غير مسبوق، ويشكّل مستوى جديداً في المنحى التصاعدي للتدفقات الذي بدأ في العام 2004. وهنا نشير إلى ما ذكره وزير الاستثمار المصري د. **محمود محي الدين** في ختام الملتقى: "إننا نشكر رئيس مجلس الوزراء د. **أحمد نظيف** الذي كان صاحب فكرة تنظيم هذا المؤتمر ولكننا تأخرنا نحو عام ونصف العام في تنفيذه عمداً حتى نستطيع أن نقدم للمستثمر المصري وللمستثمر العربي ما أنجزناه فعلياً، ونوفّر له الفرصة الجيدة للاطلاع على المشاريع والفرص الحقيقية المتاحة".

وحسناً فعلت وزارة الاستثمار على اعتبار أنه لا يمكن أن تؤكل الثمار إذا لم تكن ناضجة. وها هي الإصلاحات قد حققت شوطاً بعيداً، فجاء الملتقى بمثابة إعلان عن هذا التطور وعن هذه الثقة بالذات، وبالمنجزات التي تحققت.

وفي موازاة ذلك، فإن التوقيت المناسب للملتقى على الصعيد المصري، يتزامن مع توقيت مناسب على الصعيد العربي في ظل توافر الفوائض المالية المتراكمة التي تبحث عن الفرص المجزية والمناخ الملائم، خصوصاً وأن الفوائض هذه بدأت تواجه تشبعاً في بعض القطاعات في بلدان الخليج.

ثانياً: تسليط الأضواء

غير أن هذا الاهتمام العربي والأجنبي بالاقتصاد المصري ومجالات الاستثمار فيه كانت تنقصه المعرفة والاطلاع على ما يجري في مصر من إصلاحات، وعدم الإلمام بالتحول الحاصل في المشهد الاستثماري، لا سيما بعد أن حصلت بعض الصفقات من "الوزن الثقيل" في مجالات التطوير العقاري والاتصالات وقطاع الخدمات المالية، بل ويمكن القول أن الاهتمام العربي بمناخ وفرص الاستثمار في مصر كان مشوباً ببعض التردد الذي يصل إلى حد الإحجام أحياناً نتيجة لمجموعة من الانطباعات القائمة والأفكار المسبقة. وعليه شكّل انعقاد الملتقى فرصة مهمة ومطلوبة، حيث تمّ تسليط الأضواء على المناخ الاستثماري القائم وعلى مدى جدية القيادة المصرية في المضي قدماً في برامج الإصلاح، وفي خلق بيئة استثمارية مشجعة ومحفزة، وتوفير العديد من الفرص المتاحة في قطاعات متنوعة، كان بعضها مقفلاً في وجه الاستثمار الخاص.









د. محمود محي الدين

رؤوف أبو زكي

مايكل سبنسر

وفي هذا السياق جاء "ملتقى القاهرة للاستثمار" مكمّلاً لزيارات الترويج التي أخذت تنظمها الحكومة المصرية على أعلى المستويات إلى أوروبا والخليج لعرض المعطيات الجديدة وشرح الإصلاحات وتبيان الفرص المتاحة.

ثالثاً: المشاركة الواسعة

جاءت المشاركة الواسعة في الملتقى لتعكس الاهتمام المتنامي بفرص الاستثمار في مصر لا سيما من جانب قادة كبريات المجموعات الاستثمارية العاملة في قطاعات مختلفة، وكان ثمة حضور قوي للاعبين الرئيسيين بدءاً من مجموعة الخرافي، ومجموعة دله البركة، وبيت التمويل الخليجي ومجموعة عارف الاستثمارية الكويتية، ومجموعة الزامل السعودية، وشركة إعمار الإماراتية، وشركة تنميات ومجموعة القدرة القابضة الاستثمارية وشركة داماك ولجماعة روتانا السياحية. وفي المجال المصرفي كانت هناك مشاركة للبنك الأهلي السعودي، و بنك الكويت الوطني والبنك العربي، وهي بنوك تحتل المواقع الأولى في بلدانها، إضافة إلى مشاركة العديد من المصارف العربية مثل مجموعة عوده – سرادار ومجموعة بنك لبنان والمهجر. كما استقطب الملتقى شركة "اتصالات" الإماراتية إحدى أكبر الشركات العربية العاملة في قطاع الاتصالات المتنقلة والتي فازت مؤخراً برخصة "المحمول" الثالثة في مصر.

وكانت هناك مشاركة من بعض الهيئات والصناديق المالية العربية والإسلامية والمتمثلة في البنك الإسلامي للتنمية والمؤسسات التابعة له، وصندوق النقد العربي والمؤسسة العربية لضمان الاستثمار، والشركة العربية للاستثمار وغيرها.

وفي المقابل كانت هناك مشاركة مصرية تمثلت بكبريات الشركات والمجموعات العاملة في معظم القطاعات الاقتصادية الرئيسية في مصر.

رابعاً: الاهتمام الرسمي

حاز "ملتقى القاهرة للاستثمار" على اهتمام رسمي غير مسبوق الأمر الذي يعكس مدى حرص القيادة المصرية على إظهار الوجه الجديد للاقتصاد المصري وأيضاً على الثقة الكاملة بالجهات المنظمة. وتمثلت المشاركة الرسمية بالآتي:

– الرعاية الكريمة للرئيس محمد حسني مبارك.

– المشاركة المتميزة لرئيس مجلس الوزراء د. أحمد نظيف الذي التقى المشاركين مرتين: الأولى متحدثاً في جلسة الافتتاح، والثانية محاوراً في ختام الملتقى.

– مشاركة الأستاذ جمال مبارك الأمين العام المساعد، أمين لجنة السياسات في الحزب الوطني الديموقراطي، كمتحدث في مأدبة غداء دعت لها مجموعة الاقتصاد والأعمال وكمحاور للمشاركين في الملتقى.

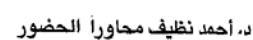
– مشاركة سبعة وزراء معنيين وهم وزراء الاستثمار د. **محمود محي الدين**، والمالية **د. يوسف بطرس غالي**، والنقل **محمد منصور**، والبترول المهندس **سامح فهمي**، والاتصالات وتكنولوجيا المعلومات **د. طارق كامل**، والسياحة **زهير جرانه**، والزراعة **أمين أباظة** إضافة إلى نائب محافظ البنك المركزي **طارق عامر**، ومعظم أصحاب القرار في الوزارات والهيئات العامة.

خامساً: الحوار الصريح

كان التلاقي الذي احتضنه الملتقى بين المرجعيات الرسمية في مصر وبين المستثمرين ورجال الأعمال أحد الأسباب الرئيسية لنجاحه، إذ أنه أثمر حواراً صريحاً بين الفريقين، ونقاشاً موضعياً حفلت به مختلف الجلسات.

فقد اتّسمت مداخلات السادة الوزراء بالصراحة





د. أحمد نظيف محاوراً الحضور



... وجمال مبارك

والوضوح والموضوعية، بحيث ركزت على الإصلاحات المحقّقة، كما أشارت في الوقت نفسه إلى الثغرات المتبقّية والمعوقات القائمة ... وإلى الجهود المبذولة من أجل معالجة هذه المشاكل. وقد عكس هذا التوجّه الموضوعي اطمئناناً وثقة لدى المستثمرين الذين لمسوا مدى الجدّية لدى الجانب المصري، ومدى المصداقية. والواقع أن اعتراف المسؤولين المصريين وعلى أعلى المستويات بوجود بعض المعوّقات يشكّل نهجاً مفيداً ومطلوباً.

وكان يظهر الفارق الكبير بين النصوص والنظريات وبين التطبيق على أرض الواقع. من هنا، فإن القيادة المصرية، أشارت بوضوح إلى استمرار وجود عراقيل تقف في وجه الاستثمار سواء لجهة التعقيدات الإدارية أو لجهة المنازعات القضائية التي هي في طريق المعالجة، أو لجهة رخص البناء التي تنتظر صدور قانون حديث للبناء، فضلاً عن الإشارة إلى مشكلة التنمية البشرية وما تتطلّبه من سياسات وإجراءات على مستوى مناهج التعليم الجامعي أو المهني. ومما لا شك فيه أن إقرار الحكومة بوجود هذه المعوقات والتحديات قد عزز الثقة بجدية الخطوات والسياسات الإصلاحية التي تقوم بتنفيذها.

سادساً: الفريق الوزاري

ومن الأمور الملفتة كان المستوى الرفيع للفريق الوزاري، فالوزراء المعنيون، يشكّلون مع رئيس الوزراء فريق عمل متجانساً ومتكاملاً.

وجاءت طروحات الوزراء في الملتقى سواء عبر مداخلاتهم أو ترؤسهم الجلسات أو حواراتهم مع المستثمرين لتؤكد أنهم جميعاً يتمتعون بكفاءات علمية وعملية عالية كانت موضع ارتياح وتقدير من قبل المشاركين في المؤتمر. كما أظهر الوزراء قدراً كبيراً من الدراية والإلمام بتفاصيل الأمور، انطلاقاً من حسّهم العملي، وإدراكهم لهواجس ومتطلبات المستثمر، لا سيّما وأن لمعظمهم تجارب ناجحة في القطاع الخاص.

سابعاً: مرجعية للاستثمار

أظهر الملتقى الدور الحيوي والمحوري الذي تلعبه وزارة الاستثمار ومعها الهيئة العامة للاستثمار والمناطق الحرة سواء في مجال الترويج للمناخ والفرص في الداخل أو في الخارج، أو في مواكبة المستثمرين ومتابعة قضاياهم ومعالجة مشاكلهم. ولقد ثبت في هذا المجال ما قاله رئيس الوزراء **د. أحمد نظيف** عن الوزارة والهيئة بحيث تحوّلتا من كونهما سيفاً مسلطاً، إلى موئل وملاذ صديق للمستثمرين.

ومما لا شك فيه أن الوزارة والهيئة قد استقطبتا عدداً من القيادات الشابة التي تتمتّع بالكفاءة والخبرة والتي تمكّنت من تأسيس مناخ ملائم للتفاعل مع المستثمرين وذلك بالتعاون مع الوزارات والإدارات الأخرى. ويقول وزير الاستثمار **د. محمود محي الدين**، وهو الوزير الشاب والديناميكي أنه أمكن وفي فترة قصيرة، إيجاد لغة مشتركة مع مجتمع الأعمال والاستثمار ترتكز على الفعالية والوضوح والشفافية، حتى أن مبنى وزارة الاستثمار الجديد يعكس بدوره المناخ الجديد.

وفي هذا السياق، لا بدّ من التنويه بالتعاون الفعّال والمخلص الذي قام بين الوزارة والهيئة من جهة وبين مجموعة الاقتصاد والأعمال من جهة أخرى حيال تنظيم الملتقى وتوفير سُبل النجاح له وهذا التعاون لا بدّ أن يؤسس لعلاقة طويلة المدى تُسهم في عملية الترويج للاستثمار في مصر، وهي عملية مستمرة ومتنامية.

تبقى الإشارة إلى أن "ملتقى القاهرة للاستثمار"، هو الأول من نوعه تنظمه مجموعة الاقتصاد والأعمال في مصر. وكأي بداية، فإنها، ومهما حقّقت من نجاح، تبقى بمثابة تأسيس لنجاحات أكبر، وخير دليل على نجاح الملتقى هو إعلان الجهتين المنظمتين، الوزارة والمجموعة عن تنظيم الملتقى الثاني في أوائل ديسمبر 2007. فالعمل الناجح قابل للتكرار.

أخيراً، لا بدّ من توجيه الشكر لكل الذين ساهموا في إنجاح هذا الملتقى بدءاً من الرعاية الكريمة للسيد الرئيس **محمد حسني مبارك** وانتهاءً بمشاركة الرئيس **د. أحمد نظيف** ومروراً بالوزارة والهيئة وبكل الوزراء المسؤولين الذين شاركوا وقبل كل شيء برجال الأعمال والمستثمرين الذين وفدوا من خارج مصر ليلتقوا بشركاء محتملين ويجدوا الفرص الواعدة آملين أن يعود ويلتقي الجميع ثانية في العام المقبل إن شاء الله. ■

المكرمون في ملتقى القاهرة للاستثمار



من اليسار: د.أحمد نظيف، د. محمود محي الدين، بدر ناصر الخرافي، الشيخ صالح كامل، نجيب ساويرس، محمد فريد خميس، هشام طلعت مصطفى، رؤوف أبوزكي ومايكل سبنسر

درجت مجموعة الاقتصاد والأعمال، ومنذ انطلاقها عربياً، تكريم بعض الرواد والقياديين العرب في ميادين الأعمال، وذلك بمنحهم جائزة "الريادة في الإنجاز" اعترافاً بدورهم على صعيد تنمية الاقتصادات العربية، وتحفيزاً لمؤسسات القطاع الخاص.

ومن هؤلاء الذين سبق تكريمهم، جلالة الملك عبد الله الثاني، الشيخ محمد بن راشد، دولة الرئيس الشهيد رفيق الحريري، الشيخ محمد أبا الخيل، دولة الرئيس د.أحمد نظيف حينما كان وزيراً للاتصالات وتكنولوجيا المعلومات، وعشرات من الشخصيات القيادية في المنطقة.

وفي ملتقى القاهرة للاستثمار اختارت المجموعة خمس شخصيات قيادية كانت، ولا تزال، لها أدوار بارزة في مسيرة الحركة الاقتصادية والاستثمارية في مصر.

والمكرمون هم:

- الشيخ صالح كامل رئيس مجموعة دله البركة، رئيس مجلس إدارة الغرفة الإسلامية للتجارة والصناعة
- ناصر الخرافي رئيس مجموعة شركات الخرافي الكويتية، وقد تسلم الجائزة نيابة عنه نجله بدر الخرافي
- نجيب ساويرس رئيس مجموعة أوراسكوم تليكوم المصرية
- هشام طلعت مصطفى رئيس مجموعة طلعت مصطفى المصرية (TMG)
- محمد فريد خميس رئيس مجموعة الشرقيون Orientals



الشيخ صالح كامل يتسلم الجائزة



بدر ناصر الخرافي (الثالث من اليسار) بعد تسلمه الجائزة



نجيب ساويرس يتسلم جائزته



... وهشام طلعت مصطفى



... ومحمد فريد خميس

اللقاء الاقتصادي المصري - اللبناني



من اليمين: محمد الزعتري، غازي ناصر، غازي قريطم، د. نجاد شعراوي، إدمون جريصاتي، وفؤاد حدرج

على هامش ملتقى القاهرة للاستثمار، انعقد في القاهرة اللقاء الاقتصادي المصري – اللبناني بناءً على رغبة مشتركة لجمعية الصداقة المصرية – اللبنانية لرجال الأعمال وغرف التجارة والصناعة والزراعة في لبنان، فيما تولت غرفة التجارة والصناعة والزراعة في بيروت وجبل لبنان تنظيم وفد رجال الأعمال اللبنانيين الذي ضم نحو 50 مشتركاً.

رأس اللقاء عن الجانب المصري د. **نجاد شعراوي**، وعن الجانب اللبناني **غازي قريطم** رئيس غرفة بيروت، **محمد الزعتري** رئيس غرفة صيدا والجنوب، **إدمون جريصاتي** رئيس غرفة زحلة والبقاع، **محمد لمع** نائب رئيس غرفة بيروت. كما شارك في اللقاء رئيس مجلس الاقتصاديين اللبنانيين **سمير رحال**.

أما عن الجانب المصري فشارك وفد موسّع في مقدمته أعضاء مجلس الإدارة السادة: **غازي ناصر** نائب الرئيس، السفير **حسن شاش** الأمين العام، المهندس **سمير فهمي** أمين الصندوق، المهندس **فتح الله فوزي** مستشار المجلس، **فؤاد حدرج** رئيس لجنة العلاقات الاقتصادية المصرية اللبنانية، المهندس **ميازي السعدي**، **خالد حجازي** رئيس لجنة الإعلام، و**كريم خليفة** رئيس لجنة العلاقات والتنظيم. وإلى ذلك شارك في اللقاء د. **الياس غنطوس** الأمين العام للاتحاد العام لغرف التجارة والصناعة والزراعة للبلاد العربية.

تعاقب على الكلام خلال اللقاء د. **نجاد شعراوي** الذي أمل أن يتجاوز اللبنانيون الأزمة السياسية الحاصلة، و**غازي قريطم** الذي شدد على أهمية وضرورة تطوير وتعزيز التبادل التجاري بين البلدين بما يتناسب وعمق العلاقات القائمة. فيما أشار مدير عام مجموعة الاقتصاد والأعمال **رؤوف أبو زكي** إلى التعاون القائم بين البلدين لجهة الاستثمارات اللبنانية والتواجد المصرفي اللبناني في مصر. ولفت **فؤاد حدرج** إلى انتفاء اللوائح السلبية بين البلدين طالباً مراجعة الجمعية عند بروز أية عراقيل أو صعوبات.

وفيما رأى المشاركون أن حجم التبادل التجاري لا يرقى إلى الأرقام المرجوة، اتخذوا في ضوء الاقتراحات التي تضمنتها مفكرة غرفة بيروت، القرارات التالية:

أولاً: نوّه المجتمعون بقرار السلطات المصرية تحديد الجهة الرسمية المصرية لإصدار شهادات المطابقة وتمنوا دعوة جهتي الاعتماد في كل من لبنان ومصر للاجتماع بأقرب وقت ممكن لوضع الآلية التنفيذية لإصدار شهادات الاعتماد.

ثانياً: دعا المجتمعون السلطات المختصة في كلا البلدين للإسراع في اعتماد ما تمّ الاتفاق عليه بالنسبة لدلالة المنشأ وفق اللوائح السلعية التي تمّ الاتفاق بشأنها بين السلطات الجمركية في كل من مصر ولبنان.

ثالثاً: قرر المجتمعون تأليف لجنة متابعة من ثلاثة أعضاء من الجانبين مهمتها:

أ– متابعة تنفيذ الاتفاقات النافذة والعمل على إبرام مشاريع الاتفاقات الناجزة

ب– درس الوسائل الكفيلة بتنمية التعاون الاقتصادي والتبادل التجاري من خلال تعاون رجال الأعمال من كلا البلدين وتقديم اقتراحاتها خلال مهلة أقصاها ثلاثة اشهر من تاريخه تمهيداً لعقد اللقاء الاقتصادي المصري اللبناني الثاني في موعد يتفق بشأنه لاحقاً بين الجهتين بعد استلام تقرير لجنة المتابعة. ■

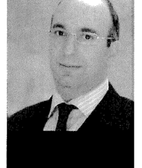


من اليمين: أحمد حطيط، محمد لمع، سمير طويلة، رباح ادريس، صادق الصباح، محمود مطر، وعادل أبو حبيب

شركة الزامل للصناعة والإستثمار تعزّز أداءها مع HP.

مزودات HP Integrity Servers وأنظمة التخزين HP StorageWorks

"سمح اعتماد حلول HP المتقدمة في تطوير البنية التقنية و تخفيض التكلفة الكلية مما ساهم في اتاحة الفرصة لنا للتركيز على دعم عمليات التوسع المتزايدة التي تقوم بها الشركة مع ضمان أعلى درجات الأداء و الأمان للبنية التحتية" — زكي صبّاغ

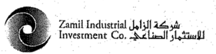


زكي صبّاغ
رئيس قسم تكنولوجيا المعلومات
شركة الزامل للصناعة والإستثمار

لمعرفة كيف بإمكان HP تزويدك بحلول متكاملة لأعمالك،
إضغط: **www.hp.com/me/itsolutions**

للمزيد من التفاصيل حول حلول HP المقدمة لشركة الزامل إضغط:
www.hp.com/me/ss-ziic





الكلفة الاقتصادية للخوف

بيروت – سعيد أبوزكي

هل ترى رابطاً مشتركاً بين الأسماء التالية: القاعدة، أنفلونزا الطيور، التسونامي، إعصار كاترينا، القنبلة الكورية الشمالية، أنثراكس؟ إنها العناوين الجديدة للخوف! وهي أيضاً جغرافيته المتوسّعة باستمرار. هذه الأشباح الثقيلة الظلّ للخوف المعولم باتت تجثم على قلب الاقتصاد العالمي بعد أن تمددت لتحتل مساحات أوسع من وعينا للحاضر والمستقبل. إنّ المتابع الناقد للاقتصاد العالمي يعلم جيداً أنّ الخوف لم يعد لاعباً هامشياً يقود بين الحين والآخر "أوركسترا" مزعجة تضرب قطاعاً إنتاجياً مزدهراً هنا أو اقتصاداً منتعشاً هناك، بل أصبح عامل عبث يخلخل بُنى الاقتصاد العالمي ويهدد استقراره ونموه المستقبلي. يحاول هذا المقال تظهير الحجم الحقيقي لعامل الخوف في الاقتصاد العالمي المعاصر عبر تقديم عرض تحليلي شامل لعدد من تأثيراته الاقتصادية – تلك التأثيرات التي كانت حتى كتابة هذا المقال تعالج بالتجزئة.

الخوف ليس غريباً عن التحليل الاقتصادي. فالخوف (وترجمته الاقتصادية العملية: التحوّط من المخاطر) هو مكوّن مهم من مكوّنات عقلانية الإنسان "المادية" التي بُنيت عليها نظرية العرض والطلب – النظرية الأهم في حقل الاقتصاد الجزئي microeconomics. عندما يسود الخوف في سوق إحدى السلع يطرأ تعديل جذري على سلوك المستهلكين يُغير طبيعة الطلب على هذه السلعة، فينتج عن ذلك مستويات جديدة من الأسعار لكميات الطلب القديمة – إنها أبجدية السوق. عندما شرح لنا دكتور الاقتصاد هذه النظرية كان المثل الأقرب إلى أذهاننا يومها ما سبّبه الذعر من مرض جنون البقر على الطلب العالمي على لحوم الأبقار. هذا التأثير السلبي للخوف على قوة الطلب على السلع في أسواق جزئية يتحوّل في نظرية الاقتصاد الكلي الى عامل ضاغط على الطلب الكلي على السلع والخدمات في اقتصاد يسوده الخوف. والمثل "العربي" الأقرب الينا هو التباطؤ الاقتصادي الذي تسبب به انكماش الطلب الكلي في اقتصادات دول الخليج العربي نتيجة التخوّف من نتائج الغزو الأميركي للعراق في العام 2003.



إعصار كاترينا: شركات التأمين تعيد تقييم مخاطر التدهور البيئي

خوف بالجملة

اليوم، لم يعد في الإمكان الوقوف عند هذه المعالجة "الكلاسيكية" لتأثير الخوف على الاقتصاد. في العقدين الماضيين، طرأت تغيرات خطيرة على العالم مدّت الخوف بزخم كبير من القوة وطوّرت من إمكاناته الهدّامة على الاقتصاد وعقّدتها. تكاثرت الأسباب وراء ذلك، إذ توجد اليوم ينابيع غزيرة للخوف: الصراعات الدولية (خصوصاً بعد أن اكتسبت آلة الحرب قوة تدميرية هائلة اختبر بعضها في أفغانستان والعراق وأخيراً في لبنان)، الإرهاب المعولم، انتشار أسلحة الدمار الشامل، تفشي الأوبئة المعدية، الاحتباس الحراري وتداعياته على مستقبل الإنسان على الأرض، التناقص المستمر للموارد الطبيعية "المتاحة" الخ... إنّ كثرة هذه الأسباب وتزامنها رفع بشكل كبير من منسوب الخوف في عالمنا اليوم، وبالتالي من آثاره الاقتصادية.

ابتكارات الخوف

القناة الأكثر وضوحاً لتسرّب هذه المخاوف إلى الاقتصاد هو قطاع التأمين والخوف كان مبرراً لوجوده في البدء. اليوم، بات التأمين يغطي معظم حلقات السوق: تأمين وحدات الإنتاج، والتخزين، والنقل على أنواعه الخ. وأصبحت كلفة التأمين جزءاً مهماً من الكلفة الثابتة للإنتاج. كل تلك الحلقات أصبحت أهدافاً محتملة للهجمات الإرهابية، ولعوامل الطبيعة التي تزداد قسوة بسبب التدهور البيئي المتزايد. تتفاعل شركات التأمين مع كل هذه المخاوف بزيادة "علاوة مخاطر" على تعريفاتها بحسب تقديراتها لمستوى المخاطر الموجودة وجدّيتها. بعد الموسم الكارثي للأعاصير في خليج المكسيك عام 2005 (أشدها تدميراً: كاترينا، ريتا، ويلما...)، بدأت شركات التأمين مراجعة تقييمها للمخاطر التي يشكلها التدهور البيئي الحاصل. كذلك أدى استهداف ناقلة النفط الفرنسية ليمبورغ قبالة الشواطئ اليمنية العام 2002 ومن ثمّ الغزو الأميركي للعراق في السنة التالية، والتي رفعت – من احتمال استهداف الإرهاب لناقلات نفط أخرى – بشركات التأمين إلى رفع علاوة التأمين ضد المخاطر على السفن

التي تتوقّف في موانىء اليمن (0,4 في المئة من السعر السوقي للناقلة– علاوة إضافية)، وموانئ خليجية قريبة من بؤرة التوتر في العراق (مثلاً: 0,1 في المئة علاوة إضافية على السفن المتوجهة إلى الكويت).

عين لا ترى، قلب لا يوجع

من جهة أخرى، جاءت ثورة الاتصالات لتزيد الحال تعقيداً عبر تفعيل وسائل الإعلام وعولمتها. لم تكن ظاهرة عادية أن يشاهد معظم العالم عبر البثّ "المباشر" لمحطات الأخبار الفضائية، المشاهد الحيّة لارتطام الطائرة الثانية بأحد برجي مركز التجارة العالمي في نيويورك ومن ثمّ انهيارهما. لقد عمّقت هذه المشاهد والنقل المباشر للغزو الأميركي للعراق وغيرها من الأزمات العالمية شعورنا بأننا في قلب الحدث بعد أن دخلت عروض الخوف الحيّة و"الحقيقية" الى بيوتنا. إنّ انتقال المعلومات بالسرعة الخارقة عبر الفضائيات والإنترنت عمّق من شعور سكان الأرض بارتباط مصائرهم بعضهم ببعض، وبالتالي زاد من حساسيتهم تجاه الأزمات مهما اتسمت بطابع البُعد. لقد أصبح خبر "محلي" أو "إقليمي"، مثل اندلاع حرب تموز (يوليو) بين إسرائيل وحزب الله، أحد العوامل التي تضعف ثقة المستهلكين في بريطانيا والولايات المتحدة. لقد ضاق فعلاً هامش "المحلية" واتسع هامش "العالمية"، والمستفيد الأكبر... الخوف.

لقد ضاق فعلاً هامش "المحلية" واتسع هامش "العالمية" والمستفيد الأكبر... الخوف

تحوّل الخوف مرضًا وراثيًا في جسم الاقتصاد العالمي

جينات الخوف

هل أصبح الخوف مرضاً "وراثياً" في جسم الاقتصاد العالمي؟ الجواب الذي قد يُفاجئ الكثيرين هو "نعم". إنّ التغيرات التي طرأت على بنية الاقتصاد العالمي المعاصر جعلت منه أكثر عرضة لتأثيرات الخوف؛ وأهم هذه التغيّرات: 1– التشابك البالغ التعقيد والمتجذر باطراد بين العناصر والأجزاء المختلفة للاقتصاد العالمي (أكانت دولاً أو قطاعات إنتاجية) نتيجة طوفان العولمة بعد انتهاء الحرب الباردة؛ 2– الازدياد الكبير والمتسارع لحصة قطاع الخدمات (الأكثر حساسيةً للخوف) في الاقتصاد العالمي (خصوصاً في الدول الصناعية المتطوّرة التي تشكل الحصة الأكبر من الانتاج العالمي)؛ و3– ازدهار الأسواق المستقبلية وتوسّع نطاق أعمالها وحجم نشاطاتها.

عابر للقارات

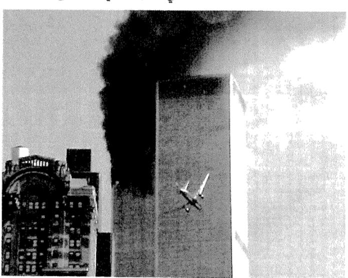
وخير مثال على السبب الأول – أي التشابك الاقتصادي– تأثير البيانات الإحصائية الدورية الصادرة في الولايات المتحدة (مثل ثقة المستهلكين، مستوى التضخم، العمالة، أو الإنتاجية) على حركة أسواق المال في أوروبا وشرق آسيا– والعكس.

كيف يؤثر ضعف ثقة المستهلكين في الولايات المتحدة على أسواق الأسهم في تلك الاقتصادات عبر قناة الخوف؟

إنّ ضعف ثقة المستهلكين في الولايات المتحدة يُنذر بانكماش الطلب الكلي على السلع والخدمات، ومنها بالطبع السلع المستوردة. غير أن انخفاض واردات الولايات المتحدة يعني انخفاض صادرات شركائها التجاريين، ويولد خوفاً من احتمال تباطؤ النشاط الاقتصادي في تلك الدول وبالتالي انخفاض أرباح الشركات العاملة فيها؛ فيترجم ذلك بموجة خوف في أسواق الأسهم تضغط على أسعار أسهم الشركات المحلية وتدفعها الى الانخفاض. وشيءٌ من هذا القبيل حصل فعلاً في شهر أكتوبر الماضي، إذ تسبب ظهور بيانات اقتصادية غير مشجعة (معدل تضخم أعلى من المتوقع متزامن مع انخفاض الانتاج الصناعي) الى مخاوف على الضفة الشرقية للمحيط الأطلسي حيث فقدت مؤشرات الأسهم الأوروبية 1 في المئة أو أكثر من قيمتها في ختام تعاملات اليوم الذي صدرت فيه تلك البيانات! في الحقيقة، إن كل تغيير سلبي في أحد الاقتصادات الكبيرة سيخلق دورة متكاملة وواسعة النطاق من التأثيرات المبنية على "الخوف" في الاقتصاد العالمي. إنها سلبيات العولمة، إذ إنّه كما توجد إيجابيات كثيرة لزيادة الاندماج الاقتصادي للدول على مستوى العالم، توجد أيضاً سلبيات يُضخّم وَقْعها فزّاعات الخوف المتزايدة.

"سارس": عولمة وخدمات

وبالعودة الى الجينات، قد تكون النتائج الاقتصادية لتفشي وباء السارس (SARS) مطلع العام 2003 على اقتصادات شرق آسيا هي المثال الأفضل لإظهار تأثير ازدياد حصة قطاع الخدمات من الناتج العالمي في تقوية عامل الخوف. فقد ساهم أحد ظواهر العولمة، وهو الانتقال السريع والضخم للبشر بين الدول والقارات عبر خطوط النقل الجوية، بتفشي الـ"سارس"



الفضائيات الإخبارية: عروض العنف تدخل "حية" الى البيوت



الكمامات أو التزام البيت: الخوف من عدوى "سارس" يقطع التواصل البشري

في أكثر من 24 دولة في آسيا والأميركيتين وأوروبا وأوستراليا بعد أسابيع قليلة من إعلان الصين رسمياً عن تفشي الوباء داخل حدودها. فكما تنقل الطائرات الركاب والبضائع من قارة إلى قارة في ساعات معدودة، كذلك تنتقل الأوبئة.

غير أنّ ظاهرة "سارس" أبرزت خللاً بنيوياً آخر في الاقتصاد العالمي. فعلى الرغم من انطلاق الوباء من جمهورية الصين الشعبية وتسجيلها أعلى نسبة إصابات في العالم (5327 توفي منهم 349)، إلا أنها كانت من أقل الدول التي تكبدت خسائر اقتصادية بسبب تفشي الوباء فيها. فإلى جانب ميزة الحجم الكبير للاقتصاد، كان هناك سبب أهم ساعد على تخفيف آثار الوباء على الاقتصاد الصيني وهو حجم قطاع الصناعة (وهو قطاع لا يتأثر بقوة بالخوف من الوباء)، والذي يشكل نحو 53 في المئة من الناتج المحلي الصيني، مقابل 33 في المئة فقط لقطاع الخدمات الأكثر تأثراً بموجة الذعر من الوباء. في المقابل كان تأثير انتشار "سارس" في هونغ كونغ (9 في المئة قطاع الصناعة، 90 في المئة قطاع الخدمات) وتايوان (26 في المئة قطاع الصناعة، و72 في المئة قطاع الخدمات) وسنغافورة (34 في المئة قطاع الصناعة، 66 في المئة قطاع الخدمات)، حيث قطاع الخدمات يشكل النسبة الأكبر من الناتج المحلي، أشدّ إيلاماً ووقعاً. لحسن حظ العالم، لم يُعمّر "سارس" طويلاً، وكما في ظهوره، اختفى "سارس" بشكل غامض بعد تطويقه بالإجراءات الوقائية التي اتخذتها الدول؛ إلا أن الرسالة واضحة: كلما انحازت بنية الاقتصاد العالمي نحو قطاع الخدمات ضعفت مناعته تجاه عبث الخوف وأصبح فريسة أسهل لغزواته، وتحوّل اقتصاداً أقلّ استقراراً.

كلما انحازت بنية الاقتصاد العالمي نحو قطاع الخدمات ضعفت مناعته تجاه عبث الخوف

المطلوب عربيًا تنويع قاعدة الاقتصاد وتدعيم بنيته بقطاعات إنتاجية أكثر مناعة تجاه الخوف

بالعربي...

نحن بحاجة أن نسمع هذه الرسالة جيّداً في العالم العربي، وأن نأخذها في الاعتبار عند هندسة خطط التنمية، إذا ما أردناها مستدامة. إنّ المنطقة اتصفت طوال العقود الماضية بعدم الاستقرار، ويبدو أن الأمر لن يتغير كثيراً في المستقبل. وبالتالي يجب ألاّ ترتكز خطط التنمية على قطاع الخدمات (كما يحصل الآن في كثير من الدول العربية) وخصوصاً السياحة، وهي الأكثر تأثّراً بالخوف وعدم الاستقرار. المطلوب تنويع قاعدة الاقتصاد وتدعيم بنيته بقطاعات إنتاجية أكثر ثباتاً واستقراراً (الصناعة مثلاً) وأكثر مناعةً تجاه الخوف، يمكنها الازدهار في هذه البيئة المضطربة وتأمين قارب أمان للاقتصادات في حال هبت العاصفة.

صناديق الخوف

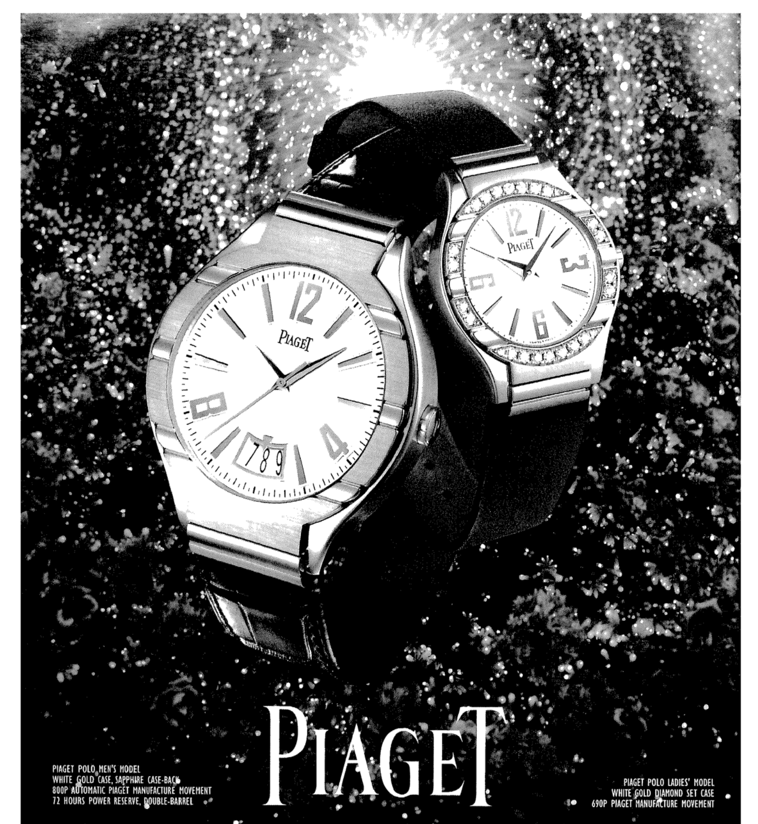
ومن التغيّرات البنيوية التي شهدها الاقتصاد العالمي في العقدين الماضيين، والتي ساهمت أيضاً بتشريع أبوابه لعواصف الخوف، ازدهار الأسواق المستقبلية للسلع والأوراق المالية والعملات وتوسيع نطاق عملها وحجم نشاطها. ومن الطبيعي عند معالجة تأثير عامل الخوف في الاقتصاد المعاصر، الحديث عن طبيعة الدور الذي تلعبه الأسواق المستقبلية. فالخوف في صلب عمل هذه الأسواق التي تحكمها التوقعات والهواجس، وهو من العوامل الرئيسية التي تحدد قيمة العقود الآجلة التي يتم تداولها فيها. تنشط في هذه الأسواق مؤسسات مالية متخصصة تُعرف بصناديق التحوّط (Hedge Funds). كانت الوظيفة المبدئية لهذه الصناديق تقديم حلول مالية لأصحاب الأعمال والمستثمرين تخفف من خسائرهم الناتجة عن تقلبات الأسواق، الأمر الذي يفترض به أن ينعكس استقراراً أكبر في الاقتصاد عموماً. غير أنّ هذه الصناديق انقلبت على وظيفتها المبدئية، وحوّلتها من "التحوّط" من المخاطر وتقلبات السوق إلى استغلالها لتحقيق أرباح رأسمالية خيالية عبر المضاربات.

كوني. هل تكون؟

يعتقد بعض المحللين أنّ الأسعار الآجلة التي تحددها صناديق التحوّط لم تعد تعطي فقط التقديرات "الأكثر دقة" للمستويات الحقيقية للأسعار في المستقبل، بل أصبحت إحدى العوامل الرئيسية التي تدخل في تركيب هذه الأسعار.

هل يمكن لهذه الصناديق أن تؤثر فعلاً على أسعار السلع في المستقبل؟ على الأقل: ممكن.

فإذا قررت صناديق التحوّط جميعها أن تشتري كميات ضخمة من النفط بعقود شراء آجلة بأسعار أعلى من المستوى الحالي، متوقعة أن يرتفع السعر في وقت استحقاقها أكثر من السعر المتفق عليه مسبقاً في هذه العقود (go long)، سيكون لها على الأرجح ما تريد. إذ إنّ الحجم الضخم لتدخّلها في السوق الآجلة سيكون له وقعه في السوق وسيدفع الأسعار إلى المستوى الذي "توقعته"، الأمر الذي يمكّنها عندئذ من بيع هذه الكميات


PIAGET
PIAGET
789

بهامش سعر إيجابي يكفل لها مع الحجم الضخم للمبيعات أرباحاً طائلة. إذاً، يوجد لدى هذه الصناديق فعلاً هامش لا بأس به من القدرة على التأثير على الأسعار المستقبلية عندما يتحرّك نشاطها في الاتجاه نفسه – الأمر الذي لا يحصل دائماً.

مكبرات صوت

وعلى الأرجح، هذا ما حصل فعلاً خلال السنوات الثلاث الماضية في أسواق النفط العالمية، حيث اتهم كثير من المحللين، الأوروبيين خصوصاً، هذه الصناديق بالوقوف وراء الارتفاع السريع والقياسي لأسعار النفط خلال تلك المدة. فقد خلصت دراسة أوروبية صدرت العام الماضي أنّ مضاربات صناديق التحوّط في سوق النفط العالمية قد تكون وراء أضافة نحو 20 دولاراً أميركياً على سعر برميل النفط خلال العام 2004! ومن الملاحظ أن هذا الرقم قريب من علاوة المخاطر التي تقدرها معظم وحدات الأبحاث في شركات النفط العالمية بنحو 15 دولاراً أميركيّاً. وهذا ليس بغريب، ولا خلاف عليه، فالقناة التي "تُصرَف" عبرها المخاوف "المبررة" وغير "المبررة"، محوّلةً إياها إلى دولارات إضافية في سعر برميل النفط، هي الأسواق المستقبلية. ومن المعلوم أن المخاوف المتزايدة من انقطاع إمدادات النفط في الشرق الأوسط كانت من الأسباب الرئيسية وراء الاتفاع القياسي لأسعار النفط في الأعوام الماضية. المشكلة، وهنا نقطة الخلاف، أنّ كثيرين يعتقدون أن مضاربات صناديق التحوّط ضخّمت أثر هذه المخاوف على أسعار النفط، وتسبّبت في ارتفاعها إلى مستويات لا يمكن تبريرها "بأساسيات" الصناعة. لقد أصبح للخوف الآن "مكبرات" صوت.

التضخم أحد الأدوات الإضافية المتوفرة بيد الخوف

الخوف في صلب عمل الأسواق المستقبلية التي تحكمها التوقعات والهواجس

وقد تسبّب الارتفاع القياسي لأسعار النفط بضغوط تضخمية أثرت سلباً على نمو الاقتصاد العالمي. في المقابل ضاعفت أسعار النفط المرتفعة مداخيل الدول المصدّرة للنفط، الأمر الذي ساعدها على تحسين أداء اقتصاداتها وتفعيل خطط التنمية فيها. ولكن الحجم الكبير للاقتصادات المستهلكة للنفط يرجح كفة النتائج السلبية على مستوى العالم. في كل الأحوال، بات التضخم أحد الأدوات الإضافية المتوفّرة بيد الخوف، بعد أن أصبح التخوّف من تقلص عرض سلعة ما يؤثر في الأسواق بقوة لا تقل كثيراً عن تأثير حدوث هذا التقلص فعلاً.



الأسواق المالية: الخوف أقدم اللاعبين

مفارقات مستقبلية

من المعلوم أنّ الخوف يدخل أيضاً في تحديد معدلات الفوائد الدائنة عبر "علاوة المخاطر". وفي كثير من الأحيان تضطر اقتصادات أو قطاعات إنتاجية بحاجة إلى موارد مالية إمّا لإنقاذ وضعها أو تطوير نشاطها إلى تحمل فوائد أعلى بكثير من مستويات السوق بسبب هامش المخاطر العالي الذي يحيط بها (لبنان مثلاً)– هذا إذا تمكنت من الحصول على قروض بالأصل. ولكن، لن أطيل الشرح في هذا الموضوع لأنه أصبح معلوماً للجميع اليوم. بل سأعرض لتأثير مختلف للخوف على مستوى الفوائد قد تكون له آثار سلبية أكثر وقعاً في المستقبل.

في العامين الماضيين، بدأ بعض المحللين يتوجسون من الدور السلبي الذي تلعبه المعدلات المنخفضة للفوائد طويلة الأجل، والمستندة إلى سلّة من المخاوف، بتغطيتها لكثير من الاختلالات البنيوية في الاقتصاد العالمي، وبالتالي المساعدة في تفاقم خطرها على استقراره. أظهرت دراسة أصدرها صندوق النقد الدولي العام 2005 أن الانخفاض المستمر لمعدل الفوائد طويلة الأجل هو المسؤول الرئيسي عن الضغوط التضخّمية التي تتعرض لها اقتصادات العالم، إذ إنه يتسبب بثلاثة أرباع أو أكثر من مجمل ارتفاع الأسعار! إنها قصة غريبة تخبرنا كيف يمكن للخوف من مستقبل قاتم أن يؤدي إلى تحويل الحاضر قاتماً! كيف ذلك؟

الخوف على المستقبل، أو منه؟

تسيطر في الأسواق العالمية (خصوصاً الولايات المتحدة) توقعات تشاؤمية بالنسبة لمستقبل الاقتصاد العالمي، تتغذى باستمرار من المخاوف المتزايدة من ازدياد الهجمات الإرهابية، وانتشار أسلحة الدمار الشامل والأوبئة القاتلة، ومن اختلالات الاقتصاد ذاته (العجز القياسي والمتنامي لميزان المدفوعات الأميركي). وتتمحور هذه التوقعات حول احتمال أن يكون الاقتصاد العالمي في المستقبل أمام خيارين: إمّا أن ينمو ببطء أو ينكمش، وبالتالي الحاجة إلى سياسات نقدية توسّعيّة، أي مستويات فوائد منخفضة، تُنعش الاقتصاد عبر دفع الطلب الكلي إلى الارتفاع؛ ما يترجم في السوق المستقبلية للقروض مستويات منخفضة للفوائد الآجلة.

أكثر من بساطك...

غير أنّ استمرار انخفاض الفوائد الآجلة يضغط بدوره على مستويات الفوائد الحالية ويبقيها في مستويات منخفضة، الأمر الذي يشجع المستهلكين



أنفلوانزا الطيور: قطاع الدواجن كاد يُدفن في مقابر الطيور الجماعية

والمستثمرين على الاستدانة بشكل مفرط مُتشجعين بالثمن القليل للسيولة التي يحصلون عليها. وقد ساهمت المستويات المنخفضة للفوائد عموماً بتمويل سلوك استهلاكي قوي ساعد في نمو كثير من الاقتصادات الكبرى وعلى رأسها الولايات المتحدة. إلاّ أنّ هناك جانباً سلبيّاً أيضاً لهذه الظاهرة. فالاقتراض المفرط يزيد من اختلال ميزانيات الأُسر والحكومات ويجعلها أقل مناعةً في مواجهة الصعوبات الاقتصادية المحتملة. ومن هنا، جاء تحذير صندوق النقد الدولي في سبتمبر الماضي من مخاطر ارتفاع عجز ميزان المدفوعات في الولايات المتحدة على استقرار الاقتصاد العالمي. فالولايات المتحدة، حكومة وأُسر، تمتص أكثر من ثلثي المدخرات العالمية!

راحت السَكْرَة...

ولكن، ماذا لو اطمأن المتعاملون في الأسواق إلى المستقبل وتوقعوا اقتصاداً أكثر أزدهاراً، هذه المرّة بسبب انسحاب الخوف من الواجهة؟ عندها، ستعود الفوائد طويلة الأجل إلى الارتفاع حاملة معها الفوائد العاجلة، فينكمش لطلب الكلي ويتباطأ النمو الاقتصادي. عندها ستجد الأُسر والحكومات المراكمة للديون الرخيصة نفسها في أزمة مزدوجة: دخل أقل بسبب التباطؤ الاقتصادي، وكلفة أعلى لتمويل سداد ديونهم القديمة بسبب الفوائد المرتفعة! ويدخل الاقتصاد في حلقة مفرغة من انكماش الطلب وتباطؤ الاقتصاد وارتفاع العجز عن سداد الديون. وتسأل عن الخوف؟

تغطي المعدلات المنخفضة لفوائد الطويلة الأجل كثير من الاختلالات البنيوية في الاقتصاد العالمي

يتقصّد الارهاب استهداف قطاعات اقتصادية حيوية شديدة التحسس للخوف ليسقطها بالضربة القاضية

بالضربة القاضية!

هذه بعض فصول قصة الخوف في الاقتصاد العالمي. فدراسة عامل الخوف في الاقتصاد موضوع صعب وشديد التعقيد، ويستحيل حصره بمقال؛ ولكن هذا لا يبرر إغفاله أو إهماله. إنّ ما عرضناه قد يكون أهم التعديلات التي أضيفت على "قوّة" و"فاعليّة" عامل الخوف في الاقتصاد، ولكن تبقى هناك قنوات وتأثيرات كثيرة بحاجة أيضاً إلى دراسة وتأمل، لا يسمح المجال لعرضها.

ماذا يعني أن يضرب الخوف من ركوب الطائرات بعد أحداث 11 سبتمبر قطاع النقل الجوي العالمي ضربة كادت تطيح به؟ لقد قدّرت المنظمة العالمية للنقل الجوي "أياتا" أنّ خسائر شركات الطيران منذ هجمات 11 سبتمبر بلغت حتى عام 2006 نحو 40 مليار دولار أميركي! وكان قد أعلن عدد من شركات الطيران الكبرى إفلاسه بعد أشهر قليلة من وقوع تلك الهجمات، واضطرت الحكومات أن تتدخل لإنقاذها. كما أن نشاط قطاع الطيران يعتمد بشكل كبير على حركة السياحة العالمية، وقد تلقت تلك أيضاً ضربات موجعة بسبب الـ"سارس" والتسونامي والهجمات الإرهابية في الشرق الأوسط، فزادت معاناة السياحة من معاناته. باختصار، هل يمكن تصوّر اقتصاد عالمي معاصر من دون قطاع نقل جوي مزدهر؟ ماذا يحلّ بالعولمة؟

من جهة أخرى، هل يقدر عالم تشتد فيه الضغوط الديموغرافية وتنتشر المجاعات وتزداد أن يتحمل ضرب قطاعي لحوم البقر والدجاج– وهما من مكوّنات الأمن الغذائي لكثير من الدول– بسبب الخوف من الإصابة بجنون البقر وأنفلونزا الطيور؟ وماذا لو تكررت "هجمة" الأنثراكس بسلاح كيميائي أو بيولوجي أشد فتكاً وضُرب قطاع البريد؟ هذه احتمالات لا تقل خطورة، خصوصاً أن الإرهاب يتقصّد علناً استهداف القطاعات الاقتصادية الحيوية لتكون ضربته أكثر إيلاماً وتأثيراً. ما يجمع كل هذه القطاعات الحيوية أنها شديدة التحسس للخوف. إذ إن وقوع حادث دراماتيكي "مُفزع" في إحداها قد يؤدي عبر الخوف من تكراره إلى توجيه ضربة قاضية إلى استمرارية ذلك القطاع، الأمر الذي سيكون له تأثيراته السلبية على الاقتصاد العالمي برمّته.

لا يهدف هذا الكلام إلى زيادة "الخوف" من "عامل الخوف" بل تظهير مدى إحكام الخوف قبضته على مستقبلنا الاقتصادي، وزيادة التنبه إلى خطورة إهماله، وخصوصاً إهمال مصادره. أعتقد أننا اليوم بحاجة ماسة إلى زيادة مناعة الاقتصاد العالمي تجاه "عامل الخوف" وإيجاد الحلول الجذرية التي تكفّل التخفيف من آثاره السلبية. غير أن أول الطريق إلى التغلّب على خطر ما، هو فهمه ومعرفة مكامن قوته وضعفه ومن ثمّ درس سُبل مواجهته. والمفارقة، أن كثيراً من مصادر ومكامن قوة الخوف هي من صنع الإنسان وفي يده تغييرها؛ ومفاتيح ذلك كلمات معروفة: السلام، التنمية الاقتصادية للدول النامية، الحد من انتشار أسلحة الدمار الشامل، الحفاظ على البيئة، تنظيم الأسواق لتصبح أكثر استقراراً (من دون العودة إلى الانغلاق، بل التحرير المدروس والمنظّم) وترشيد استخدام الموارد الطبيعية، الخ. ■

سنة 2007: أي تغيير؟! ...

.... د. شفيق المصري ....

لعلّ تسارع الأحداث المحلية والإقليمية والدولية يدفع الجميع إلى ملاحقتها من دون التوقف عند المحطات الزمنية في تسلسلها. ولعل هذه الوتيرة المتسارعة تفرض على المراقب التركيز على تطور الحدث أو تفريجه أو تفاقمه من دون أن يأخذ في اعتباره أي حساب يتعلق بنهاية عام أو بمجيء عام آخر. ولذلك فإن السؤال عن أي تغيير قد يحصل في العام 2007، يندرج في السياق الديناميكي أو المتحرك للحدث ذاته وللمسار الذي يفرضه ذلك الحدث أو يستقطبه من دون أي تأثير للمهل أو لتوقيت الفرص. إلا أن هذا الافتراض الشائع لا يبرر عدم ترقب الحدث في استحقاقه ولا في ترابطه مع الأحداث الأخرى السابقة أو اللاحقة له.

والتغيير، أي تغيير، يستلزم، لدى اعتماده، عدداً من الضمانات والتحصينات وإمكانيات التنفيذ. وليس من باب الصدفة ولا الاختيار أن يصار إلى تكييف الحدث بقدر ما يتلاءم مع تكييف النتائج المرتقبة.

والموضوع الذي يتضمنه هذا البحث المختصر يتمحور حول أمرين اثنين ولكنهما متلازمان في المضمون المترابط الواحد:

الأول: أي تغيير يمكن أن يشهده العام 2007 على المستوى الدولي، ويؤثر على الأوضاع الجيوسياسية والجيواقتصادية في الشرق الأوسط من طهران إلى الخرطوم.

والأمر الثاني حول أي تغيير يحصل في المنطقة ذاتها ويؤثر بدوره على نمط السياسة الخارجية للدول الكبرى، صانعة القرارين السياسي والاقتصادي معاً. هذا مع العلم أن التلازم بين التأثير والتأثر قائم على كل حال وكل مستوى وإنما القصد هو الشرح الوظيفي فقط انطلاقاً من الزعم القائل أن المنطقة الشرق أوسطية ليست دائماً في مركز المتلقي أو الساحة وإنما تستطيع أن تمارس دور المحرك أيضاً.

أولاً: على المستوى الدولي ومدى انعكاسه على الشرق الأوسط:

لا بد، أولاً، من التسليم ببعض النقاط الأساسية ومنها:

– أن ثمة تمييزاً بين إرادة الدول المعلنة وبين قدرتها على تنفيذ الإرادة. كذلك فإن تمييزاً آخر بين الخطط المعتمدة والاضطرار إلى تعديلها أو تبديلها وفقاً لتغير الظروف المحيطة.

– إن اهتمام معظم الدول الكبرى يتمحور حول هدف ستراتيجي متكامل يمكن تلخيصه بالأمن النفطي والأمن المحارب للإرهاب والأمن الاستهلاكي من أجل استيعاب الصادرات الأجنبية في المنطقة.

– ويضاف إلى هذا الاهتمام تركيز أميركي على الأمن الستراتيجي في وضع مضائق المنطقة وبحارها ضمن دائرة الضبط الأميركي، وتركيز ثانٍ على أمن إسرائيل ضمن دائرة تفوقها النوعي.

– كما يضاف أيضاً تركيز أوروبي على إنجاح الحوار الأورو – متوسطي بكل فروعه السياسية والاقتصادية والاجتماعية الأخرى.

أما مسألة الأنظمة السياسية وضرورة حمايتها فإنها تتمثل بقدر توفير الأغراض الواردة أعلاه ليس أكثر.

وانطلاقاً مما تقدم، يمكن الآن النظر إلى مدى التغيير، على المستوى الدولي، الذي يمكن أن يحصل جزئياً أو كلياً في العام 2007، هذا إذا حصل فعلاً أي تغيير بهذا الاتجاه أو ذاك.

ويبدو أن العام 2007 لا يحمل جديداً نوعياً على المستوى الدولي، وذلك لأن هذا الجديد المطلوب غير متوفر مع القيادات السياسية التي لن تتغير في العام 2007 أو أنها لن تغير مسيرتها العامة بالنسبة لسياستها الخارجية: فالرئيس الأميركي حريص على الاستمرار في هذه السياسة الخارجية في الشرق الأوسط من إيران إلى السودان. وهو سيسعى إلى الاستفادة من فرصته الأخيرة أي من العام 2007 لكي يعوض عن فشله المزدوج في أفغانستان والعراق قبل الانتخابات الرئاسية المقبلة للعام 2008. وهو يدرك أن أي انسحاب مزدوج خلال الأشهر المقبلة سيوقعه كما يوقع حلفاءه في المزيد من التراجع ومن ثم الخسائر المستقبلية أيضاً.

والرئيس الفرنسي الذي لم يقرر، بعد، ما إذا كان سيرشح نفسه لولاية جديدة، مضطر هو الآخر لكي يمضي في سياسته الداخلية والخارجية من أجل اكتساب مزيد من الصدقية التي يمكن توظيفها في انتخابات الربيع المقبل. والذي يساعد الرئيس الفرنسي على المضي في السياسة الخارجية على الأقل أن المرشح الآخر أو حتى المرشحين الآخرين لا يعترضون على هذه السياسة، بدءاً بتعزيز التأثير الفرنسي للدستور الأوروبي، مروراً بالتعاون الدولي في الحرب على الإرهاب، وصولاً إلى المواقف الفرنسية من قضايا شرق أوسطية عديدة، يعتبر لبنان إحدى حلقاتها.

وإذا كان لدى بعض المرشحين الفرنسيين تباين في التركيز على أولويات السياسة الداخلية المتعلقة بالإصلاح والعمالة والحماية الاجتماعية وغيرها... فإنهم لم يظهروا حتى الآن تبايناً كبيراً في السياسة الخارجية عموماً والشرق أوسطية بشكل خاص.

أما السياسة الروسية بإدارة الرئيس **بوتين** فإنها قد تتواصل في الاتجاه ذاته وربما بوتيرة أكثر انتشاراً مع العام 2007، فالرجل لا يخفي اهتمامه باستكمال المسيرة التي بدأها في الإطارين السياسي والاقتصادي معاً. وهو، وإن لم يترشح للانتخابات الرئاسية في العام 2008 سيسعى إلى اختيار من يخلفه في المنصب ومن سيستكمل بعده المسيرة ذاتها على الرغم من منافسة ليبرالية له من جهة، وشيوعية من جهة أخرى.

أما في الإطار الشرق أوسطي، فإن الرئيس **بوتين** سيتابع في العام 2007 الخطوات ذاتها في موقفه المؤيد عموماً ولكنه متميز في تعديل القرارات الدولية أو تقليل أحكامها (سواء بالنسبة لإيران أو بالنسبة لسورية) بما يضمن له دوراً إقليمياً من جهة ومصالح اقتصادية من جهة مكملة.

والموقف الأوروبي العام سيتجه في العام 2007 إلى تعزيز الانتماء الأوروبي والانفتاح الأوروبي كذلك. فالدول الأوروبية قد تتجه إلى إصدار الدستور الأوروبي في هذا العام، وقد تتعزز العلاقات الأورومتوسطية كذلك، ولعل الموقف الإيطالي والألماني، فضلاً عن الفرنسي، خير دليل على ذلك.

ولا يغيب عن الجانب البريطاني الراهن مسألة اعتماد

التحضير اللازم لتنفيذ سياسة الخروج من النقاط الشرق أوسطية والأفغانية الساخنة من أجل استعادة الرصيد الضائع الذي دفعت ثمنه بريطانيا من جراء ذلك.

ثانياً: على المستوى الشرق أوسطي ومدى انعكاسه عالمياً:

تبقى المسألة العراقية الأكثر تعقيداً، ليس بالنسبة للإدارة الأميركية وحدها، وإنما لكافة شركاتها أيضاً. وما قيل سابقاً أن هذه الإدارة لم تملك، بالأساس، ستراتيجية الخروج عندما دخلت إلى العراق... ولا يزال هذا القول يتكرر في الوقت الراهن وقد ينعكس سلباً على مدى العام 2007 أيضاً.

واليوم، تتراوح التسويات الممكنة بين نجاح الحكومة العراقية الراهنة في استيعاب العراقيين السنّة المعتدلين تمهيداً لضرب القاعدة ومن يناصرها، وبين استمرار الوضع المأزوم الراهن ضمن الحماية الأميركية، وبين تفاقم ما يجري في توسيع نطاق الحرب الأهلية. والواقع أن معظم المراقبين يميلون إلى تطبيق الخيار الثاني – وهو ليس خياراً بقدر ما هو اضطرار – خلال العام 2007.

ولكننا نتذكر هنا أن الوضع العراقي ذاته لا يمكن فصله، وظيفياً، عن مدى التأثير الإيراني من جهة، ومدى الاستجابة أو عدم الاستجابة السورية من جهة ثانية، ومدى الدور الذي تقوم أو قد تقوم به دول الخليج الست من جهة ثالثة، ومدى الدور التركي من جهة رابعة.

ولا يمكن إغفال هذه الأدوار الأربعة في المساعدة في حل المسألة العراقية أو في رفضها وتأثير ذلك كله على تفريج المأزق الأميركي في العراق أو تأزيمه.

وعلى كل حال، فإن الإدارة الأميركية مضطرة إلى الانسحاب من العراق في نهاية العام 2007 على الأكثر، وكذلك فإن بريطانيا قد تنسحب بعد ذلك. وإذا كان الحديث قد بدأ منذ الآن حول ملء الفراغ في العراق فإن السيناريوهات متعددة أيضاً بين تعزيز الحكم العراقي وتأهيله، وبين إرسال قوات دولية وانتدابها للمهمة، وبين الاستعانة الإقليمية ذاتها بالمهمة (أي من قبل الدول المجاورة).

وبصرف النظر عن تحديد الجهة المكلفة والمهمة المطلوبة، فإن العراق الفدرالي لا عودة عنه، والمكاسب الكردية الذاتية لا عودة عنها أيضاً، والنفط العراقي المبعثر بين الشركات الأجنبية المستثمرة لا عودة به إلى سيطرة أي حكم عراقي في المستقبل.

أما المسألة الثانية في الشرق الأوسط، فإنها تتمثل بالوضع الإيراني عموماً وليس فقط بالملف النووي الإيراني. ولعل المشكلة الأساسية في هذا الإطار أن الغرب، ولا سيما الدول الست (أي دول مجلس الأمن الدائمة العضوية وألمانيا) تصر على تجريد إيران من الدور الإقليمي الذي رسمته من الثورة الإسلامية في نهاية السبعينات حتى اليوم. وقد ساعدها في تعزيز هذا الدور الإقليمي ثلاثة عوامل رئيسية: العامل الديني – المذهبي، والعامل الجغرافي الخليجي، والعامل المالي. وبذلك استطاعت إيران أن تستفيد من هذه العوامل وبالتالي من أن تشعّب دورها الإقليمي في الشرق الأوسط كله من أفغانستان إلى السودان.

أما بالنسبة للظروف الأخرى الدولية، فإن إيران أدركت مدى هشاشة الاتفاق الغربي ضدها نظراً لتشعب المصالح الغربية وتضاربها أحياناً فأقدمت على المثابرة في أدائها الإقليمي من دون أن تخشى أية ضربة قاسية ضدها.

واستناداً لذلك فإن مجلس الأمن الدولي بعد طول انتظار وعناء أصدر قراره المستند إلى الفصل السابع وقرر عقوبات اقتصادية محدودة ضد إيران.

ولعل الدول الست ذاتها تراهن اليوم، بعد صدور قرار مجلس الأمن، على بعض المتغيرات التي تنقذها من المأزق الإيراني، ومنها:

– أن إيران التي أدركت أخيراً أن روسيا لن تصطدم بالدول الأخرى من أجلها، وبالتالي فإن الإجماع الذي حظي به القرار يجب أن يشكل درساً لإيران من أجل تعديل موقفها.

– إن مهلة الشهرين التي أعطاها القرار لإيران من أجل رفع هذه العقوبات في حال الاستجابة أو تشديدها في حال الرفض، قد تصبح مهلة جدية وأخيرة من دون أن تبرز أية دولة كبرى لحمايتها.

– إن الانتخابات الإيرانية الأخيرة أسفرت عن نتائج لمصلحة الشيخ رفسنجاني المعتدل عموماً، وأتت على حساب الرئيس الإيراني أحمدي نجاد والفريق الديني الذي يتبناه أصلاً.

وبالتالي فإن الدول الست تنتظر تغييراً نوعياً متدرجاً في التعاطي الإيراني مع الغرب. ولكن الأوضاع الراهنة ستبقى على وتيرتها الحالية خلال الأشهر الأولى من العام 2007 على الأقل.

وإذا كان الرئيس الأميركي مصراً مع الأوروبيين، من ضمنهم الروس، على تفريج الأزمة الفلسطينية الراهنة وذلك من أجل الحفاظ على ما تبقى من صدقية أطراف خريطة الطريق على الأقل (أميركا، الاتحاد الأوروبي، الأمم المتحدة وروسيا) فإن التطورات في فلسطين من جهة والتعنت الإسرائيلي من جهة مقابلة تحولان دون ذلك.

والمسألة الفلسطينية نموذجية في تجاهل المجتمع الدولي عموماً لكافة أحكام الشرعية الدولية والخلقية الإنسانية والمبادئ السياسية الدولية في آن معاً.

ويبدو أن المأزق الراهن سيستمر خلال العام 2007 على سمع هذا المجتمع الدولي وبصره من دون أن يتصدى للسياسة الإسرائيلية وإن بشكل خجول يتيح الأجواء النسبية للعودة إلى المفاوضات السلمية على الأقل.

ولعل آخر التطورات تشير إلى دعم بعض السلطة ضد بعضها الآخر. ولكنها عاجزة عن فصل المسألة الفلسطينية عن غيرها من العوامل والمؤثرات الإقليمية الأخرى من جهة، كما أنها عاجزة عن اتخاذ أي إجراء حاسم بحق إسرائيل من جهة أخرى.

أما عن دور الأمم المتحدة في الشرق الأوسط فإن لبنان يختصر، بالفعل وبإيجابية ملحوظة، هذا الدور الضامن، سواء بالنسبة لتأكيد استقلاله السياسي ووحدته الإقليمية.

وعلى الرغم من التجاذبات السياسية القائمة، وما يداخلها من مؤثرات إقليمية واضحة فإن ثمة نقاط باتت واضحة بهذا الصدد:

– إن ثمة مناعة داخلية لدى كل الأطراف في لبنان "إن اللبنانيين محكومون بالاتفاق في ما بينهم"، وأنه لا بد من العودة إلى طاولة للحوار ومن ثم للتسوية.

– إن الرأي العام الدولي الذي وقف، بالإجماع، وراء إصدار القرارات الدولية ومنها القراران المستندان إلى الفصل السابع (أي القرار 1636 بصدد اللجنة الدولية المستقلة للتحقيق، والقرار 1644 بصدد إقرار المحكمة ذات الطابع الدولي) لن يتراجع عن دفع هذه المسيرة القانونية حتى استكمالها.

– إن هذا الرأي العام الدولي الذي وقف، بالإجماع أيضاً، وراء إصدار القرار 1701 ومن ثم أرسلت دوله فرقاً من جيوشها إلى لبنان في إطار اليونيفيل المعززة لن يتخلى عن المهام التي حددها هذا القرار وسيكون العام 2007 شاهداً إيجابياً على استكمال تنفيذ هذه المهام جميعاً. ■

صلاح الشامسي:
فورة أبو ظبي الاقتصادية في بدايتها

أبو ظبي – فيصل أبو زكي ودريد عوده



قال رئيس غرفة تجارة وصناعة أبو ظبي صلاح الشامسي أن الفورة الاقتصادية التي تشهدها أبو ظبي لا تزال في بداياتها. ورأى الشامسي الذي يشغل منصب رئيس اتحاد غرف التجارة والصناعة في دول مجلس التعاون الخليجي ورئيس اتحاد غرف التجارة والصناعة في دولة الإمارات ورئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب لشركة القدرة القابضة، أن القطاع الخاص في أبو ظبي في عصره الذهبي اليوم وهو يقوم ببناء البلاد بتشجيع ودعم الحكومة، وهذا ما يميز الفورة الاقتصادية الحالية عن فورة سبعينات القرن الماضي.

ولفت صلاح الشامسي في حوار مع "الاقتصاد والأعمال" إلى أن أبو ظبي ستكون مركز المعارف في المنطقة العربية عموماً والخليج خصوصاً، والقطاع الخاص يلعب دوراً ريادياً في هذا السياق، الأمر الذي يتطلب تأسيس اقتصاد المعرفة وهذا ما يقوم به القطاع الخاص في إطار رؤية أبو ظبي التي وضعتها الحكومة. وهنا الحوار:

■ ثمة رؤية في أبو ظبي الآن تستند إلى إنجازات العقود المنصرمة لكن مع معطيات جديدة للمستقبل. ماذا تعني لكم هذه الرؤية كقطاع خاص، كيف تقيمونها وتنظرون إليها؟

□ يعيش القطاع الخاص اليوم عصره الذهبي. الآن بدأ يتشكل هذا القطاع، إذ إنه لم يكن موجوداً من قبل، بل كانت هناك مبادرات فردية، وكان القطاع الحكومي هو محور مجمل النشاطات الاقتصادية والإنتاجية والخدماتية.

القطاع الخاص اليوم لم يعد عبارة عن مبادرات فردية، بل سلك طريق المأسسة عبر تأسيس الشركات المساهمة التي زاد عددها بشكل كبير وبوتيرة متصاعدة بموازاة ازدياد النشاطات والفرص المتوافرة. أما الحكومة فقد بدأت بتقليص دورها وفتحت الباب واسعاً أمام القطاع الخاص.

هناك مناخ استثماري ملائم في أبو ظبي وتغيير في الأنظمة والتشريعات التي تحفّز نشاط القطاع الخاص. ونلاحظ استجابة سريعة من قبل الحكومة لتغيير القوانين بما يتلاءم مع المرحلة الراهنة ومتطلباتها، وفي طليعتها قوانين الخصخصة التي توفر فرصاً استثمارية كبيرة جداً أمام القطاع الخاص المحلي والأجنبي.

كل ذلك وغيره ساعد على خلق فورة اقتصادية في أبو ظبي، عقارية واستثمارية وصناعية. والأهم أن هناك متابعة دائمة لهذه الورشة الاقتصادية والتطويرية في البلاد من قبل القيادة السياسية وخصوصاً الشيخ محمد بن زايد، وكذلك من قبل المجلس الاقتصادي الذي تشكل ومعظم أعضائه من القطاع الخاص، إذ إننا في غرفة أبو ظبي نمثل ثلث أعضاء المجلس.

كل هذه المعطيات تشير إلى أن الرؤية لـ أبو ظبي تسير في الاتجاه الصحيح، سواء من حيث إعادة الهيكلة الاقتصادية والقوانين المصاحبة لها، أو من حيث التسهيلات الممنوحة للقطاع الخاص الذي باتت تتوفر أمامه فرص استثمارية ضخمة وفي قطاعات كانت حكراً على الحكومة.

فنحن مثلاً في شركة "القدرة القابضة" حققنا إنجازات كبيرة في وقت قياسي بفضل الأجواء والمعطيات الاقتصادية والاستثمارية الجديدة، فدخلنا في العديد من مشاريع الخصخصة، وفي القطاع العقاري استفدنا كغيرنا من التسهيلات الحكومية ومن بينها الأراضي الممنوحة للتطوير العقاري والتغييرات الإيجابية على مستوى القانون العقاري واللائحة التنفيذية وقانون الملكية وغيرها.

وهناك أيضاً رؤية للسياحة في أبو ظبي. والغرفة تسهم في الترويج لـ أبو ظبي كمقصد سياحي في المنطقة. ويمكن القول بكل موضوعية أن العمل المشترك بين هيئة السياحة والغرفة وشركات القطاع الخاص نجح في وضع أبو ظبي على خريطة السياحة الإقليمية حيث بات اسمها يتردد في أوساط السياح الأفراد ورجال الأعمال. ونحن في مجموعة القدرة القابضة أيضاً نطرح أنفسنا كشريك ستراتيجي في القطاع السياحي في البلاد.

العمل المشترك بين هيئة السياحة والغرفة وشركات القطاع الخاص نجح في وضع أبو ظبي على خريطة السياحة الإقليمية

■ قيادة القطاع الخاص ■

■ يبدو أن هناك شراكة فعلية وكاملة بين القطاعين العام والخاص في أبو ظبي، لكن أليس المطلوب أن يكون هناك قطاع خاص قوي وفاعل بمعزل عن الحكومة؟

□ هذا ما يحصل بالفعل. فالقطاع الخاص موجود إلا أنه يحتاج إلى بعض الوقت ليفرض نفسه على الساحتين الاقتصادية والاستثمارية. فالفرص متوافرة والدعم الحكومي لتفعيل وتعزيز القطاع الخاص قائم، وعلى هذا القطاع أن يفرض نفسه من خلال الريادة والسبق.

والملاحظ أن القطاع الخاص تجاوب بسرعة لافتة مع المبادرات الحكومية على مستوى الإصلاح الاقتصادي والخصخصة، ويمكنني القول إن القطاع الخاص هو الذي يبني أبو ظبي الآن. شركات خاصة مثل "القدرة" و"صروح" و"الدار" و"الريم" وغيرها، هي التي تسهم بفاعلية في تطوير أبو ظبي. ففي شركة "القدرة القابضة" مثلاً نركز على مسألتي القيادة والمبادرة وشعارنا هو "نسابق الزمن لنكون رواداً".

■ هذه شركات الصف الأول، هل هناك دور للشركات الخاصة متوسطة وصغيرة الحجم، التي تشكل العمود الفقري للاقتصاد الحر؟

□ بالطبع، هذه الشريحة من الشركات بدأت تتعاظم وتأخذ دورها الطبيعي في السوق وفي النشاط الاقتصادي العام، وتجربة أبو ظبي فريدة في هذا المجال. فالشركات الكبرى هي التي تعمل أيضاً على توليد شركات متخصصة متوسطة وصغيرة، وهذا ما تفعله بالضبط "القدرة القابضة" من خلال تأسيس شركات متخصصة تابعة مثل "القدرة العقارية" و"القدرة الصناعية" وغيرهما. عندما نقوم بهذا التفريع، إذا جاز التعبير، فنحن نوفر فرصاً وأعمالاً للشركات الأخرى، ودوراً للمزودين، كما نخلق فرص عمل للمواطنين والمقيمين على السواء. وفلسفة عملنا في "القدرة القابضة" تقوم على إقامة شراكات ستراتيجية مع الشركات والمؤسسات الخاصة المحلية والعربية والعالمية.

في السابق كان القطاع الخاص عبارة عن أفراد، وإمكانات الأفراد محدودة مهما عظمت. الآن انتقل القطاع الخاص إلى مرحلة المؤسسات الكبيرة ذات الهيكلية المناسبة والحديثة من حيث الإدارة والتنظيم، وذات القدرات المالية الكبيرة. أي مستثمر أجنبي يريد أن يستثمر في أبو ظبي بإمكانه أن يتوسع من خلال الشراكات الستراتيجية مع الشركات والمؤسسات الخاصة. واللافت في هذا المجال، الاستجابة السريعة من قبل الحكومة لمتطلبات القطاع الخاص.

في أبو ظبي، القطاع الخاص ديناميكي جداً وكذلك الحكومة التي تمتاز بمرونة وسرعة تحرك على مستوى تعديل وتحديث ووضع القوانين والتشريعات اللازمة بما يلبي رغبات المستثمرين والشركات. لقد وضعت الحكومة في رأس أولوياتها متابعة الشأن الاقتصادي والاستثماري، ما أسهم بفعالية في خلق الفورة الاقتصادية والعمرانية والاستثمارية التي تشهدها أبو ظبي الآن.

لقد انبثق من الحكومة مجلس اقتصادي برئاسة الشيخ **محمد بن زايد**، ونائب الرئيس الشيخ **حمد بن زايد**، وخمسة من أعضاء مجلس إدارة الغرفة لتمثيل القطاع الخاص خير تمثيل. هذه رسالة واضحة من القيادة السياسية لمشاركة القطاع الخاص وتعزيز دوره كمحرك رئيسي للحياة الاقتصادية، فيما يكون دور الحكومة خلق البيئة الاستثمارية والقانونية الملائمة. الحكومة مهمتها التنظيم، أما القطاع الخاص فهو المنفذ الأساسي.

■ ضمانات الاستثمار ■

■ ما هي العوائق الموجودة؟

□ العنصر البشري وتوافر الشريك الستراتيجي هما العائقان الرئيسيان، لكن ليست هناك عوائق مالية أو إدارية أو قانونية.

الآليات باتت موجودة من خلال المجلس الاقتصادي والغرفة والدائرة المختصة بمتابعة الشؤون التنفيذية، وما على المعنيين إلا طرق الأبواب وتقديم الاقتراحات لإزالة العقبات.

أنا مدرك تماماً أن أبو ظبي بحكومتها وبقطاعها الخاص تسابق الزمن لاحتلال موقعها الاقتصادي الريادي في منطقة الخليج والعالم العربي. الآليات موجودة لكن هناك نقصاً في المبادرات.

■ هل يمكن القول أن الباب مفتوح أمام الاستثمار الأجنبي من دون عوائق؟ وما هي الضمانات؟

□ بالطبع الباب مفتوح والشريك المحلي هو الضمانة في التحالفات الستراتيجية. مهمة الشريك المحلي إزالة أية عوائق وأنا أتكلم هنا عن أمور ملموسة وليس فقط من المنظار

الباب مفتوح أمام الاستثمار الأجنبي والشريك المحلي هو الضمانة في التحالفات الستراتيجية

القانوني النظري. المظلة القانونية والتشريعية تحمي الاستثمارات الأجنبية، ويأتي دور الشريك المحلي لتحويل هذه الضمانة إلى واقع فعلي على الأرض. إذاً الضمانة مزدوجة.

فالمستثمر الأجنبي الذي يقيم مصنعاً في أبو ظبي مع شريك محلي، يصبح المصنع محلياً، والشريك المحلي هو الذي يتصدى بطبيعة الحال لأية مشاكل أو عوائق. بالطبع هناك قيود على الاستثمارات الأجنبية في بعض القطاعات، لكن هذه القيود تزول تلقائياً بمجرد قيام تحالف استراتيجي أو شراكة مع المستثمر المحلي.

■ تشهد أبو ظبي نمواً اقتصادياً سريعاً. لكن لهذا النمو عوارض جانبية كالتضخم وارتفاع الأسعار، هل هناك تنبه لهذا الأمر وكيف تتم معالجته؟

□ أولاً موضوع التضخم لن يثنينا عن النمو والرغبة بزيادته، لكن كما قلت الآليات باتت موجودة لمعالجة العوارض الناشئة عن النمو السريع في البلاد. فالمجلس الاقتصادي، إلى جانب المجلس التنفيذي واللجان المختصة، وجدَ لتسريع عملية اتخاذ القرارات الاقتصادية السليمة والمناسبة ولتسريع المعالجات بحيث لا تتراكم المشاكل ومعها النتائج الاقتصادية السلبية على حركة الاستثمار والأعمال.

المجلسان الاقتصادي والتنفيذي نشيطان وداعمان لأية مبادرات لتحسين شروط الاستثمار في أبو ظبي للمواطنين والمقيمين، وبالتالي للمستثمر الأجنبي الجديد. إذا كان المستثمر المقيم أو المواطن مرتاحاً للبيئة الاستثمارية والمالية والاقتصادية، وللاستقرار الماكرو اقتصادي والقوانين والتشريعات، عندها يأتي الآخرون من رجال أعمال ومستثمرين أجانب.

ما أريد أن أشير إليه بالنسبة لارتفاع الأسعار هو أن سببه ارتفاع الطلب إزاء العرض، وهذا ما أدى ويؤدي إلى زيادة الأسعار، خصوصاً في القطاع العقاري، السكني منه والتجاري. لكن هذه الثغرة مؤقتة ولن تستمر أكثر من سنة أو سنتين، نظراً للمشاريع العقارية الكبيرة والكثيرة الجاري تنفيذها.

على العموم، معدل التضخم في البلاد لا يزال في حدود معقولة ويتم التحكم به، فالبلد يقوده رجال يهتمون بشؤون المواطن والمقيم، وهمهم الأول الوضع الاقتصادي الجيد في البلاد، إلى جانب دعم المستثمرين والاستجابة لطلباتهم، وهذا ما يميز دولة الإمارات عن الكثير من الدول الأخرى.

■ التكامل والمنافسة الإيجابية ■

■ في كل إمارات الاتحاد من دون استثناء، فورة اقتصادية ومشاريع كبرى. هل هناك تكامل بين هذه المشاريع، وهل هناك انسجام في الرؤى الاقتصادية؟

□ هناك تنوع في الاستثمارات والمشاريع بحسب خصوصية وطبيعة كل إمارة وما تعرضه على المستثمرين، وهذا يؤدي إلى نوع من التكامل على العموم وإلى منافسة إيجابية. لكن هذا التكامل غير مفروض من فوق لأن القطاع الخاص هو الذي يقوم بهذه الاستثمارات والمشاريع بحسب حاجات السوق والجدوى الاقتصادية.

آلية السوق هي التي تؤدي إلى نوع من التوازن والتكامل خصوصاً أن شركات القطاع الخاص هي التي تسهم في بناء دولة الإمارات



ككل، وهي تقوم بذلك بناء على دراسات الجدوى والتوقعات المستقبلية وآفاق النمو ونسب الربح ومخاطر الخسارة. خلف هذه النهضة الاقتصادية في كل دول الإمارات بيوت استشارات عالمية ومحلية، إذاً ليست هناك مشكلة. المشكلة إذا قامت الحكومة بالمشاريع بطريقة مصطنعة وفوقية لا تلبي حاجات السوق الفعلية وضرورات المنافسة في الإمارات. وفي أبو ظبي بالتحديد، هذه المشكلة غير قائمة لأن فلسفة الحكومة تقوم على تقليص دورها في الحياة الاقتصادية وحصره في التنظيم والمراقبة وخلق البيئة والشروط الاستثمارية المحفّزة. إذاً القطاع الخاص في الإمارات ينشط ويعمل وفق آليات العرض والطلب. ولا مشكلة مطلقاً في أن تنافس بعض المشاريع في إحدى الإمارات المشاريع القائمة في إمارة أخرى. ناهيك عن أن المصانع التي تقام في أبو ظبي أو الشارقة أو دبي أو العين أو حتى في دول خليجية أخرى لا يشكل أحدها مشكلة للبعض الآخر، لأنها لا تتنافس على السوق المحلية بل على الأسواق العالمية القادرة بدورها على استيعاب كل منتجاتنا. فمثلاً، إنتاج مصانعنا من الألمنيوم لا يشكل أكثر من نسبة 15 في المئة من الاستهلاك العالمي.

ينطبق ذلك أيضاً على المشاريع العقارية في كل منطقة الخليج، حيث شركات العقار لا تتنافس بالشكل الذي يتصوره البعض. بكل بساطة لأن هناك حاجة في الإمارات والبحرين والسعودية والكويت وغيرها.

آلية السوق تخلق التوازن والتكامل بين مختلف الإمارات في الدولة

القطاع الخاص في عصره الذهبي

■ مركز إقليمي للمعرفة ■

■ أين ترون أبو ظبي كمركز إقليمي، في ظل نجاح دبي بأن تكون مركزاً للتجارة والخدمات وللشركات العالمية، والبحرين كمركز للصيرفة الإسلامية، وقطر تتحفز لأن تكون مركزاً طبياً وعلمياً، والكويت تنظر إلى نفسها كمركز مالي ومصرفي، إضافة إلى السعودية التي تبقى أكبر وأغنى سوق في المنطقة. ماذا تريد أبو ظبي أن تكون وكيف؟

□ باختصار، أبو ظبي ستكون مركزاً إقليمياً للمعارف واقتصاداً معرفياً بامتياز (Knowledge Hub). الخطة المستقبلية الجاري تنفيذها الآن ستحول أبو ظبي إلى تجمع متميز لأرقى المدارس والجامعات والكليات والمعاهد والمستشفيات. هذا سيحول أبو ظبي إلى مركز إقليمي للمعرفة قادر على جذب واستقطاب الكفاءات العالية في مختلف الميادين والموارد البشرية التي تتزاحم عليها كل دول المنطقة والخليج تحديداً للمضي قدماً في عملية النهوض الاقتصادي والتنمية وستحول أبو ظبي بالتالي إلى مركز استقطاب وتصدير للمعرفة ورأس المال البشري.

القطاع الخاص هو الذي يقوم بذلك بدعم وتشجيع كبيرين من الحكومة، والرؤية واضحة جداً، وهي بناء اقتصاد معرفة غني من خلال فتح أرقى الجامعات والمستشفيات. نريد أن نحوّل أبو ظبي إلى مركز إقليمي للتعليم والاستشفاء بحيث يأتي الطلاب العرب والأجانب للتعلم هنا ويأتي المرضى للحصول على أفضل وأرقى الخدمات الطبية والإستشفائية.

حتى السياحة في أبو ظبي ستقوم على هذا المفهوم، فنحن لا نريد سياحة الكم (Mass Tourism) بل سياحة الأعمال والاستشفاء والتعلم والتدريب. بنية اقتصاد المعرفة موجودة، ليس من الناحية التقنية والتكنولوجية فقط (أي الاتصالات والإنترنت)، بل الأهم من ذلك من ناحية الخبرات والمعارف. شركات القطاع الخاص في أبو ظبي تعتبر مخزوناً هائلاً للخبرات والمعارف والتجارب الناجحة. فنحن في شركة "القدرة"، على سبيل المثال، نتلقى دعوات من شركات عربية وإقليمية لنقل تجربتنا الناجحة في هذا المجال أو ذاك، ولدى الشركات الكبرى الأخرى في أبو ظبي من المعارف العلمية والخبرات الإدارية والتقنية والمؤهلات على مستوى القيادة (Leadership qualities) ما يجعلها قادرة على تحويل الاقتصاد إلى اقتصاد معرفة بإمتياز. تتميز أبو ظبي بأن لديها المعرفة وليس المال فقط، الموارد المالية موجودة لدى الجميع لكن الميزة التفاضلية تكمن في رأس المال البشري الذي هو العمود الفقري للاقتصاد الحديث.

■ اقتصاد المعرفة يرتكز كما قلت على العنصر البشري، والنمو الاقتصادي الذي تشهده دول الخليج يحتاج إلى موارد بشرية خارجية. كيف يتوافق هذا مع السعي إلى استبدال الكفاءات الأجنبية بالكفاءات الوطنية في كل دول الخليج؟

□ عدد المرافق التعليمية يتزايد في أبو ظبي، ويقوم القطاع الخاص بدور مميز على هذا الصعيد. ونحن لسنا بحاجة إلى استبدال الكفاءات الوطنية في حال وجودها بكفاءات أجنبية. القطاع الخاص هنا يريد أن يستقطب الأفضل، أفضل الكفاءات العلمية والإدارية والمهنية والتقنية، ويريد أن يستقطب المزيد من هذه الخبرات سواء الوطنية أو العربية أو الأجنبية لسَبب بسيط جداً هو أن هناك مشاريع كبيرة متنوعة يقوم بها القطاع الخاص وتخلق فرص عمل للجميع.

مجدداً آليات السوق هي التي تفرض نفسها، هناك طلب متزايد على الكفاءات من كل دول المنطقة لا بل هناك تنافس في ما بينها على استقطاب هذه الموارد البشرية. نحن في أبو ظبي نركز على النوعية القادرة وحدها على خلق اقتصاد منافس وفعال، والكل هنا له دور سواء الكفاءات المحلية أو الخارجية. رأس مالنا في أبو ظبي هو الإنسان.

أبو ظبي ستكون مركزاً إقليمياً لاقتصاد المعرفة (Knowledge Hub)، فتستقطب أرقى المدارس والجامعات والمستشفيات

الحكومة والقطاع الخاص يسابقان الزمن لتكريس الموقع الريادي لـ أبوظبي والمطلوب المزيد من المبادرات

■ الباب مفتوح للاستثمارات ■

■ أين هي فرص الاستثمار، في أي قطاعات تحديداً؟

□ في مختلف القطاعات من دون استثناء، القطاع العقاري والقطاع السياحي والصناعة والمصارف والأسواق المالية، إضافة طبعاً إلى قطاع الخصخصة الذي يقدم فرص استثمار كبيرة في قطاعات البنى التحتية والنقل والطاقة ومعالجة المياه والنفايات والمناطق الحرة وغيرها.

أبو ظبي تشهد فورة اقتصادية كبيرة تذكّرنا بفورة سبعينات القرن الماضي مع فارق بسيط أساسي هو أن القطاع الخاص يقوم بها بدعم وتشجيع من الحكومة. والشيء الأساسي الآخر هو أن من يقوم أو يسهم بهذه الفورة هي الشركات وليس الأفراد، ما يدلّ على أن القطاع الخاص لدينا أصبح قطاع مؤسسات في الغالب يتمتع بالنضج والعمق والقدرة على النمو والتوسع.

المرحلة الجديدة مبنية على فكر جديد، فكر مؤسسي. والفورة الاقتصادية لا تزال في بداياتها.

■ الغرفة: محفز ومبادر ■

■ ما هو دور الغرفة في هذا المجال؟

□ نحن حولنا الغرفة من مركز اتصالات أو معلومات (call center) إلى مركز مشاريع (project center). وجهدنا منصبّ حالياً ليس فقط على الشركات الكبرى، بل على شريحة الشركات المتوسطة والصغيرة، التي تعد العمود الفقري وركيزة الاقتصادات الحديثة سواء الأوروبية أو الأميركية أو الآسيوية. كما أن هناك اهتماماً كبيراً بسيدات الأعمال حيث بدأت المرأة تأخذ دورها الريادي أيضاً في عالم الأعمال كما في المجتمع.

ما يميز غرفة أبو ظبي هو أنها تأخذ مبادرات. نحن جهة مبادرة وليس متلقية فقط حيث تقوم الغرفة بدور أساسي في ترويج ودعم القطاع الخاص ومتابعة شؤونه ومعالجة مشاكله، سواء من حيث القوانين المحفزة لعمل القطاع الخاص أو من حيث تعديل الهياكل الوظيفية ورفدها ببرامج التأهيل والتدريب. ما يهمنا على هذا الصعيد تعزيز وتطوير الإدارة السليمة (good governance) في القطاع الخاص وفق المعايير والمواصفات العالمية لأن اقتصاد أبو ظبي اقتصاد مفتوح ومعولم إلى حد بعيد. باختصار الغرفة تلعب دور المحفز (catalyst) لعمل القطاع الخاص. ■

إدارات تطوير الأعمال في السعودية:

المطبخ السري للفرص الاستثمارية

الرياض - روجيه رومانوس

يقف العمل المؤسسي في المملكة العربية السعودية على مشارف مرحلة نوعية من التخصّص والاحترافية، الأمر الذي خلق تقسيمات جديدة في بيئات مؤسسات الأعمال، ليتمخّض عن ذلك مفهوم حديث لم يكن موجوداً في السابق، ألا وهو "إدارة تطوير الأعمال".

"الاقتصاد والأعمال" تسلّط الضوء على هذا التخصص حديث الولادة في المملكة عبر لقائها مع مدير عام إدارة تطوير الأعمال في مجموعة الجريسي ياسر القاضي، ومدير عام إدارة تطوير الأعمال في مجموعة الزامل أسامة الزامل، وذلك للوقوف على مدى اعتماد الشركات ومنشآت الأعمال السعودية على هذا النوع من المفاهيم الإدارية في عصر أضحى يشهد تخصصات ضمن التخصص الواحد.

يعتبر **ياسر القاضي** أن "مجال تطوير الأعمال في السوق السعودية يعدّ نوعاً ما من المجالات الجديدة في بيئات الأعمال، وليس من المجالات القديمة والتقليدية". ويشير إلى أن "المعتقد السائد تجاه هذا المفهوم أنه تطوير مهني أو وظيفي للشركة، إنما في الواقع هو يتعدى ذلك، ليشكل المرحلة الأولى للاستثمار، فأول ما تُقدِم الشركة على استثمار معيّن، يكون ذلك عن طريق قسم تطوير الاعمال". ويشرح: "قبل هذه المرحلة يتم تحديد اتجاه الشركة التوسّعي، هل هو توسّع أفقي أم عمودي؟ وبناءً عليه تتحدد ما هي المنتجات أو القطاعات التي سيتم الدخول فيها. فنحن الآن ندرس في مجموعة الجريسي الدخول في قطاع البتروكيميائيات مثلاً لما فيه من فرص سانحة".

ويلفت **القاضي** إلى أن "الإدارة التي ترى وتبحث في المجالات المتاحة والمناسبة هي إدارة تطوير الأعمال، ويكون ذلك مبنياً على مدى رغبة الشركة في المخاطرة عبر تنويع المحفظة الاستثمارية، وما مدى حجم المخاطرة. وكما هو معلوم كُلّما كانت المخاطرة مرتفعة كُلّما زادت العوائد والعكس صحيح"؛ مضيفاً أنه "بعد ذلك، ينتهي دور إدارة تطوير الأعمال ليأتي دور الإدارة الاستثمارية والإدارة المالية للشركة".

مفهوم في طور النمو

عن مدى تواجد وفعالية إدارة تطوير الأعمال في العمل المؤسسي في المملكة بشكل عام، يعتبر **القاضي** أن المفهوم وتطبيقه "لا يزالان في طور النمو"، ليشير إلى أنّ الأخير "قريب لإدارات أخرى مثل إدارة المراقبة الداخلية التي هي من الإدارات الجديدة في المفهوم الإداري في السعودية". لكنه يرى في الوقت نفسه أن "هناك توجّهاً جديداً بالاحترام بدأت تتولاّه الشركات والمجموعات الكبيرة في المملكة لإدخال هذا الجانب في عملها المؤسسي"، مُشيداً بتجربة شركة أرامكو التي "أدخلت هذا المفهوم وطبّقته في عملها منذ سنوات طويلة، وأيضاً شركة الاتصالات السعودية التي ومنذ تحوّلها إلى مساهمة كان لديها إدارتها الخاصة بتطوير الأعمال"، إنما يوضح أن "تطوير الأعمال مازال يرتبط بالمنتج نفسه من دون أن يُعنى بالرؤية الستراتيجية للشركة ليشمل مختلف المراحل من الألف إلى الياء"، مُعتبراً أن "مستوى الاحترافية في العمل يختلف من شركة إلى أُخرى ومن قطاع إلى آخر".

ومجموعة الجريسي المتخصصة في مزاولة أنشطة تجارية وصناعية تتمثل في توفير كافة متطلبات قطاع التجهيزات والأثاث والمكننة المكتبية وخدمات المعلومات والاتصالات والتدريب (من خلال 17 شركة)، لا يُخفي مدير عام تطوير أعمالها "التركيز الذي ما زالت توليه المجموعة على القطاعات العاملة فيها وذلك للارتقاء بشكل أكبر بهذه المجالات والوصول بها إلى مستوى العالمية"، من دون أن ينسى الإشارة إلى "الاهتمام الكبير المُنصبّ في هذه الفترة على القطاع العقاري الذي نراه واعداً جداً ويحمل في طيّاته فرصاً كبيرة للمجموعة"، ويضيف أنه "بحكم وضع مجموعة الجريسي التي تعتبر من أكبر المجموعات في السعودية، تأتينا مئات الفرص الاستثمارية في السنة، ولا نبالغ إن قلنا أن هناك فرصتين إلى ثلاث فرص تُعرَض علينا يومياً".

> **القاضي: الحصول على رخصة النقّال الثالثة هدف رئيسي لمجموعة الجريسي**

نسعى لرخصة الجوّال الثالثة

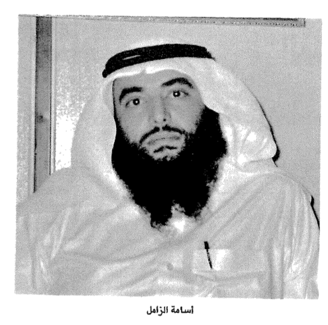
يلفت **القاضي** إلى أن "المشاريع التي نقوم بدراستها في إدارة تطوير الأعمال يحيط بها نوع من السرية"، لكنه يكشف عن "مسعى المجموعة الحثيث للحصول على رخصة الجوّال الثالثة في المملكة، إذ إنّ هذا هو الهدف من الأمور التي نعمل عليها بشكل مكثف".

ويتابع: "اذا حصلنا على الرخصة سنعمل على إنشاء شركة اتصالات، وهذه إحدى المجالات التي سنحاول التوسّع فيها"، معتبراً أنّ "حجم الاستثمار في هذا القطاع كبير جداً وقريب من الرخصة السابقة (التي حصلت عليها "موبايلي") أي نحو 12 مليار ريال".

ونظراً إلى طبيعة عمله، يرى مدير عام تطوير الأعمال في مجموعة الجريسي أنّ "البيئة الاستثمارية في المملكة واعدة جداً، وهي على عكس ما كان يحصل في السابق من ناحية الفرص الاستثمارية التي كانت معدودة سنوياً باثنتين أو ثلاث، ونحن الآن ندرس فرصاً عديدة لا سيما لجهة التوسّع العمودي في القطاعات التي نعمل بها، وما




ياسر القاضي



أسامة الزامل

أراه أن منسوب الفرص كبير جداً في السوق السعودية ومجالات الاستثمار كثيرة، وهناك أرقام تشير إلى أنه من الآن ولغاية العام 2015 فإنّ المملكة ستصرف نحو 15 تريليون ريال، وهذا الرقم ليس رقماً عادياً والجميع بإمكانه الاستفادة منه، لاسيما القطاع الخاص، فمجموعتنا مثلاً سيكون لها نصيب من هذا المبلغ، والمستقبل يحمل معه براعم أمل وتفاؤل للشباب السعودي والأجيال القادمة".

ويختم القاضي مشيراً إلى أن "نسبة السعودة في مجال تطوير الأعمال في المملكة لم تصل إلى المستوى المقبول، إذ إن هذا القطاع يتطلب خبرة وباعاً طويليين في مجالات عدة مثل المحاسبة والإدارة والدراسات ..."، لكنه يُعبِّر عن تفاؤله "بالمسيرة المتصاعدة لهذا المفهوم والتي تخترق المفاهيم القديمة في العمل المؤسسي وإن كان على نحو بطيء".

التوسُّع في الطاقة البديلة

من جهته، يشرح أسامة الزامل أنّ "المقصود بمفهوم تطوير الأعمال هو البحث وإيجاد واستغلال الفرص التي تُعرض على مجموعة الزامل، وهي من النوع الذي يكون للمجموعة دور في إدارتها أو تطويرها ليس فقط من حيث استثمار الأموال، بل من حيث إيجاد حلول لطريقة تطبيق التطوير أو الإدارة، وتختلف نسبة الإدارة بين مشروع وآخر أو شركة وأُخرى ما بين الإدارة الجزئية أو الكاملة".

وعن رؤية وستراتيجية المجموعة للمدى القريب والبعيد، يعتبر الزامل أنها "تتركّز الآن على الدخول في مشاريع وفرص واعدة تخدم تطوّر المجموعة من حيث النمو". مضيفاً: "طبعاً في البداية، نبدأ من القطاعات الرئيسية للمجموعة والتي هي في الأساس الصناعة ثم الخدمات والتجارة، والأمر الثالث الاستثمار عموماً في القطاعات المالية، والرابع الاستثمار في القطاع العقاري. وهذه القطاعات تعتبر تقليدياً أساسية في عملنا كمجموعة". ويشير إلى "أننا ننظر أيضاً إلى إمكانية التوسّع في مجال الطاقة البديلة والتي تنظر اليها المجموعة بمستوى عال من الاهتمام، إذ نرى أنها من الأمور التي يمكن تطويرها، ونحن نبحث في مختلف المجالات التي يمكن العمل فيها وتأتي بالفائدة على المجموعة وليس لدينا تحفّظات في الدخول بأي قطاع".

وبصفته يُعنى بدراسة الفرص المتاحة، يلفت مدير عام إدارة تطوير الأعمال في مجموعة الزامل إلى أن "أهم المشاريع الحالية أو الجاري دراستها بالنسبة إلى المجموعة هي في صناعة البتروكيميائيات". ويشير إلى "العقد الموقّع مع شركة Huntsman الألمانية في مجال Ethylene Amines، حيث بلغت قيمة العقد 500 مليون ريال، وهو مشروع بتروكيميائي متخصص يأخذ المنتج الأساسي من شركة سابك مثلاً ويُحوّله إلى منتج متعدد"، لافتاً إلى أن "هذا المشروع يعتبر فريداً من نوعه في المنطقة لأنه متخصص جداً وقد وصل إلى مرحلة متقدمة". ويتابع: "يلي قطاع البتروكيميائيات، صناعة مواد البناء والتي تعتبر من القطاعات المهمة أيضاً بالنسبة إلينا، إذ تشكّل نوعاً من التكامل مع صناعات قائمة لدينا". ويضيف: "نفكر أيضاً بالاستثمار في مجال قطع غيار السيارات حيث لدينا صناعة قائمة لبطاريات السيارات".

الزامل: جديدنا التوسع في مجال الطاقة البديلة

بنية تحتية، خدمات مالية، وكوادر بشرية

يُطالِب الزامل "بالتنبُّه إلى مدى جاهزية البنية التحتية والعمل عليها لتتماشى مع إمكانية جذب الاستثمارات الأجنبية". كذلك يرى أن "الخدمات المالية والاستشارية يجب أن ترقى إلى مستوى أعلى حتى تستطيع أن تلفت المستثمر وتشجّعه على القدوم، إذ سيرى أن هناك بيوت خبرة مالية وقانونية واستشارية ستساعده في دراسة وتبنّي أي مشروع، وهذه من الأمور المهمة جداً. والأمر الثالث هو تأهيل الكوادر البشرية وهذه أهم نقطة".

ويُشدِّد الزامل على "أهمية تطوير الموارد البشرية التي تساهم في تطوير قدرات الشركة التنافسية. فأي عمل لكي يُكتب له النجاح لا بدّ أن تتوفر له كوادر بشرية كفوءة وذات إنتاجية ولديها على الأقل أساسيات متطلبات العمل والالتزام والانضباط، فلا نريد أن نعتمد على كوادر مُدلّلة". ■

التأمين العقاري في السعودية: كعكة السوق المهمَلة

الرياض – الإقتصاد والأعمال

تكفي الإشارة إلى أن نسبة المساكن المؤمَّن عليها في السعودية لا تتعدى 1 في المئة للدلالة على الفرص الواعدة جرّاء تكامل قطاعي العقار والتأمين. إلاّ أن تحقيق هذا التزاوج دونه عقبات عدة.

يُقدَّر حجم سوق التأمين على المساكن والممتلكات والعقارات والأعمال الهندسية في السعودية بنحو 900 مليون ريال، ومن المتوقع أن يرتفع هذا الرقم ليصل إلى 1,225 مليار ريال خلال الأعوام الثلاثة المقبلة. ويحتل هذا النشاط المرتبة الثالثة بين فروع التأمين بحصة قدرها 18 في المئة، بعد التأمين على السيارات والتأمين الطبي.

ويشمل هذا النوع من التأمين التعويض عن الأضرار الناتجة عن أخطار الحريق، الصواعق، الانفجارات، الزلازل، العواصف، الفيضانات، الانهيار، السرقة وغيرها.

بالأرقام

بينما لا تتجاوز نسبة المساكن المؤمَّن عليها 1 في المئة من إجمالي عدد الوحدات السكنية في المملكة، فإن هذه النسبة ترتفع إلى 50 في المئة بما يتعلق بالمجمَّعات السكنية تحديداً. لكن هذه المجمَّعات لا تشكل سوى 2 في المئة من مجمَل الوحدات السكنية، وبالتالي فإن تأثيرها محدود جداً على واقع التأمين العقاري في السعودية.

لكن رغم هذه العلاقة المضطربة بين القطاعين، فإن حجم التعويضات التي سددتها شركات التأمين عن الأخطار التي تعرضت لها المباني والممتلكات السعودية خلال العامين الأخيرين تُقدَّر بأكثر من 1,5 مليار ريال سعودي. حيث شهدت السعودية خلال العام الماضي أكثر من 30 ألف حادث حريق، في حين تشير الإحصاءات إلى ارتفاع عدد جرائم السرقات إلى 40 ألف حادث سنوياً، بما يعادل 47 في المئة من إجمالي الحوادث الجنائية التي تقع في المملكة كل عام.

أزمة وعي تأميني

يعيد هاني الكليب، المدير العام لشركة "حماية الأخطار – وسطاء ومستشارو تأمين"، وهن العلاقة بين القطاعين العقاري والتأميني إلى أسباب عدة، "لعل أبرزها عدم حدوث كوارث طبيعية كبيرة في المملكة، ما ينعكس انخفاضاً على أسعار بوالص التأمين العقارية، إذ يُقدَّر متوسط أسعار التأمين على العقار في السعودية بنحو 1 في الألف فقط من سعر العقار، وهذه نسبة متدنية جداً مقارنةً بالأسعار العالمية".

بدوره، يعتبر **فيصل الزيدان**، رئيس شركة أقطار الدولية للاستثمار العقاري والتطوير، بأن العائق الأساس الذي يحول دون تطور العلاقة بين القطاعين هو الثقافة السائدة لدى العقاريين حول المنتَج التأميني العقاري، مُعوِّلاً على الجيل الجديد من العقاريين لتقبُّل هذا المُنتَج.

في المقابل، يشير **عبد المنعم مراد**، المدير العام التنفيذي لشركة إيواء الجزيرة للتطوير العقاري، إلى ارتباط وثيق بين القطاعين "وعلى مراحل أفقية عدة، بدءاً بالتأمين على العمال خلال الأعمال الإنشائية للمشاريع، مروراً بالتأمين على أعمال الشركات المرافقة للنشاط العقاري، وصولاً إلى التأمين على المنشأة العقارية بحد ذاتها". مُتطلِّعاً أيضاً إلى الدور الكبير الذي يمكن أن تلعبه شركات التأمين في تطور ونمو القطاع العقاري السعودي، "من خلال إقدام هذه الشركات على ضخ الاستثمارات في المشاريع العقارية أسوةً بما هو سائد عالمياً".

... وثقة

بينما يرى **مراد** بأن "شرعية التأمين على الممتلكات لاتزال موضع مناقشة بين أفراد المجتمع السعودي، رغم التعديلات التي أدخلتها شركات التأمين على المنهج والأسلوب بما يتماشى مع الشريعة الإسلامية"، يتساءل **الزيدان** حول أهمية وضرورة أن يشمل التأمين المساهمات العقارية "هل هناك من مُنتَج تأميني يراعي خصوصية هذه المساهمات؟".

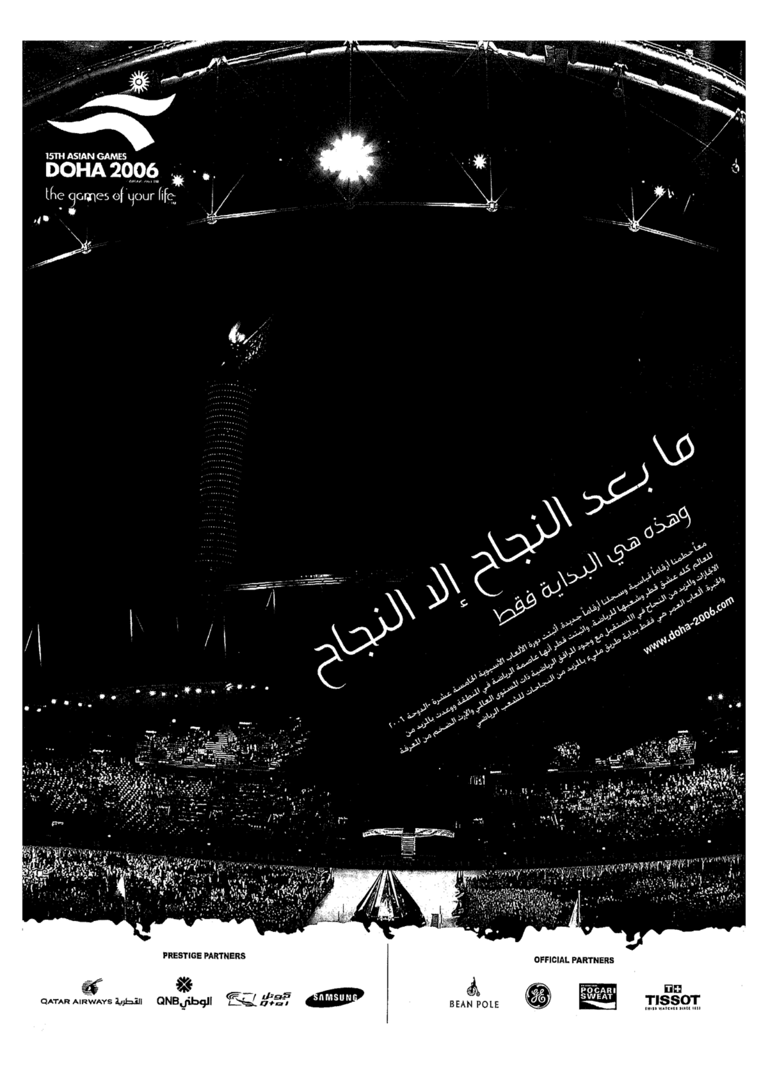
ويجيب **الكليب** بأن "شركات التأمين توفر، إلى المُنتَج العقاري الصرف، مُنتَجاً تحت مُسمَّى التكافل الاجتماعي يهدف إلى حماية أموال المساهمين في حال وفاة مدير المساهمة العقارية". رامياً الكرة في ملعب العقاريين، "المطلوب منهم التعامل بشفافية مع شركات التأمين، التي لا ترضى المغامرة بأموالها في سوقٍ غير واضحة وغير منظمة".

لكن **الزيدان** يردّ بالقول أن "دراسات الجدوى الاقتصادية للمساهمات كفيلة بردم هذه الفجوة التي تشكل هاجساً لدى شركات التأمين"، مشدداً على أن تطور العلاقة بين القطاعين يمكن أن "يختصر المسافة بين المساهمين العقاريين من دون المرور بالمصارف".

الالتفاف على المشكلة

رغم أن "التأمين الإلزامي على العقار يتطلب مزيداً من الوقت لنضوجه وإقراره" بحسب **الكليب**، "إلاّ أن التقسيط العقاري عبر المصارف يلعب دوراً مرادفاً نوعاً ما، فهذا النوع من التقسيط يفرض تأميناً على العقار – وإنْ كان بشكل غير ظاهر – بما يكفل للمصرف حقه المادي لدى المُقترِض".

بدوره، يشير **مشعل الرفاعي**، عضو مجلس إدارة شركة عهد للتأمين التعاوني، إلى ما يُعرف بالصناديق الاستثمارية العقارية، في إطار النظام الصادر مؤخراً عن مؤسسة النقد العربي السعودي (ساما) بغية تنظيم المساهمات العقارية وتدارك الفجوات التي حصلت سابقاً، إذ ينصّ هذا النظام على إلزامية أن تمتلك الشركة الطارحة للمساهمة العقارية موضع العقار المساهمة، ولملاءة مالية توازي 20 في المئة من حجم المساهمة، "ما يوفر عنصر الشفافية المطلوب لإقدام شركات التأمين على ولوج نشاط المساهمات العقارية. كما أن تركيز النظام الجديد على دور المصارف في توفير القروض للمساهمات وفي تحصيل أموال المساهمين، يساهم بطريقة غير مباشرة في تعزيز قطاع التأمين العقاري، إذ تخضع هذه العملية لضماناتٍ أسوةً بكافة القروض المصرفية، وهو ما يكتسب بُعداً تأمينياً وإنْ بشكل غير مرئي". ■


15TH ASIAN GAMES
DOHA 2006
the games of your life
ما بعد النجاح إلا النجاح
وهذه هي البداية فقط
معاً حطمنا أرقاماً قياسية وسجلنا أرقاماً جديدة. أثبتت دورة الألعاب الآسيوية الخامسة عشرة -الدوحة ٢٠٠٦
للعالم كله عشق قطر وشعبها للرياضة. وأثبتت قطر أنها عاصمة الرياضة في المنطقة ووعدت بالمزيد من
الانجازات والمزيد من النجاح في المستقبل مع وجود المرافق الرياضية ذات المستوى العالمي والإرث الضخم من المعرفة
والخبرة. ألعاب العمر هي فقط بداية طريق مليء بالمزيد من النجاحات للشعب الرياضي
www.doha-2006.com
PRESTIGE PARTNERS
QATAR AIRWAYS القطرية
QNB الوطني
SAMSUNG
OFFICIAL PARTNERS
BEAN POLE
POCARI SWEAT
TISSOT

جدوى للاستثمار: تداول عالمي بوساطة سعودية

الرياض – الإقتصاد والأعمال

تستعد شركة جدوى للاستثمار لمباشرة مهامها في سوق المال السعودية خلال الربع الأول من العام الحالي، وهي أعدّت العُدّة لذلك من خلال استقطابها لخبرات مصرفية متراكمة، ووضعها ستراتيجية طامحة إلى حجز موقع ضمن شركات الوساطة العالمية.

وعلى قدر ما تحمل سوق المال السعودية من فرص واعدة لشركات الوساطة، بلغ حجمها نحو 3 مليارات ريال العام الماضي، تَعجُّ هذه السوق بالتحدّيات ليس أقلها سيطرة الأفراد على تداولاتها بشكل طاغ.

العضو المنتدب لشركة جدوى للاستثمار أحمد الخطيب يتحدث عن حداثة التجربة وتحديات السوق.

تتسم رؤية شركة جدوى للاستثمار بالوضوح، وترتكز، بحسب **الخطيب**، على "توفير أجوبة لتساؤلات عدة ما زلنا نطرحها. لماذا تخلو السوق من وساطة مالية قائمة على المنهج الشرعي الإسلامي؟ لماذا لا يوجد ضمن شركات الوساطة الرائدة عالمياً شركة من الشرق الأوسط؟ هل المشكلة في التمويل أم في القدرة على التشغيل...؟. وبما أننا لم نلمس أعذاراً مُقنِعة وأجوبة حقيقية لهذه التساؤلات، باشرنا في تأسيس شركة نتوقّع لها أن تحجز مكاناً ضمن بيوت الاستثمار العالمية الرائدة، سواء من حيث ابتكار المنتجات أو تطوير الحلول الاستثمارية المُستنِدة إلى الشريعة الإسلامية. وبعد بلورة الأفكار وإنضاجها، شرعنا بإنشاء فريق عمل من المحترفين لتولّي هذه المهمة".

"تأسست شركة جدوى للاستثمار برأس مال قدره 500 مليون ريال، من قِبل مجموعة من كبار رجال الأعمال، منهم: الأمير **فيصل بن سلمان بن عبدالعزيز** الذي أُنتخِب رئيساً لمجلس إدارة الشركة، **محمد وعبدالله ابراهيم السبيعي**، مجموعة الزامل، **محمد بن عبدالرحمن صالح الراجحي**، **محمد بن ابراهيم العيسى**، **عبدالرحمن الرويتع**، **عبداللطيف كانو**، رئيس قطاع العمليات **جرمي لويس** وغيرهم. و"عززنا خطوتنا هذه بتعيين "أرنست أند يونغ" كمستشار للأعمال و"بيكر ماكنزي" كمستشار قانوني".

ويضيف **الخطيب**: "إنّ هذه الجهود أثمرت حصول الشركة على الرخصة في فترة قياسية لم تتعد 8 أشهر". و"نحن هنا نتحدّث عن رخصة شاملة تتضمن: القيام بنشاط الوساطة كأصيل ووكيل، إدارة الأصول لتقديم الصناديق الإستثمارية المشتركة، إدارة المحافظ المصممة لتلبية احتياجات كبار المستثمرين، الترتيب والاستشارات التي تتضمن إدارة الطرح وترتيب الاندماجات وتقديم الاستشارات المالية والإدارية للشركات وترتيب التمويل للمنشآت، كذلك رخصة حفظ الأصول".



أحمد الخطيب

القيمة المضافة

وبما أنّ "النجاح سيكون حليف الشركات التي تملك خططاً ستراتيجية قوية ليس على المستوى المحلي فحسب، بل تتجاوزه إلى الإقليمية والدولية"، فسوف تباشر "جدوى للاستثمار" بـ "تقديم خدماتها في الربع الأول من العام 2007 وذلك بالتركيز على شريحة المؤسسات والشركات والأفراد الأثرياء. كما أننا سوف نباشر بتوفير خدمة الصناديق الدولية وتداول الأسهم العالمية. أما الاستشارات والترتيب فإنها سوق كبيرة وتحظى باهتمامنا، لكن عندما تهدأ الأمور خلال السنوات الخمس أو الست المقبلة".

■■

التركيز على المؤسسات والأفراد الأثرياء

■■

ويتابع: "ومن ضمن اهتمامنا بالصناديق الدولية وتداول الأسهم العالمية، فإنّ الأسواق الناشئة التي تشهد طفرة كبيرة، على غرار السوق الهندية، تدخل في صلب ستراتيجيتنا وسوف نوفّر لعملائنا أفضل الفرص للوصول إلى هذه الأسواق".

وقد انكبت الشركة، بغية إنجاح خططها، على دراسات مستفيضة امتدت على مدى أكثر من 12 شهراً، عبر مجموعة من الخبراء في هذا المجال لتحديد الشرائح التي سوف تستهدفها. ويعتمد اختيار الشركة لشرائحها المستقبلية على "أمرين أساسيين: حجم الشريحة المستهدفة وتوقّعات النمو في هذه الشريحة، إضافة إلى المتغيرات الأخرى المتمثلة بتوفّر التقنية والموظفين".

واستناداً إلى "خبراتنا المصرفية المتراكمة على مدى أكثر من 10 سنوات، تكشّف لنا، من خلال التدقيق في خطوات تقديم الخدمة التي نسعى إلى توفيرها، فجوات ومجالات كثيرة نستطيع أن نضفي قيمة مضافة عليها. وتتوافر هذه المجالات في الأنظمة والتقارير التي تقدمّها شركتنا أو عبر الأشخاص الخبراء الذين يوفّرون هذه الخدمة وكذلك في المنتجات وأدائها".

ويرى **الخطيب** أنّ "قطاع الأعمال الذي نعمل في إطاره معقّد لدرجة أنك تستطيع فحص كل نقطة لتقديم الخدمة وتحاول أن

تقدّم فيها منفعة إضافية للعميل. وذلك ضمن رزمة متكاملة من الجودة تحدد ملامح هوية شركتنا، من اختيار الموظفين ومواقعنا والمنشورات التي نصدرها وغيرها من العناصر الهادفة إلى تبليغ رسالتنا".

غدٌ مشرق

تقوم فلسفة "جدوى للاستثمار" على "بناء شركة ليس لليوم أو غداً، بل شركة للأجيال القادمة". وبما أنه "من البديهي أن تمرّ الشركات في أيام جيدة وأخرى صعبة، فإنّ نظرتنا ليست قصيرة المدى بل نهدف إلى بناء منشأة استثمارية ناجحة تنبع من السعودية وتنتشر إلى جميع أسواق العالم".

هذه النظرة التفاؤلية غير محصورة بالأداء الآني للسوق، بل تشمل التطوّر المرتقب لأداء السوق المالية في السعودية وفي منطقة الخليج. حيث "نستشف حقيقة حجم السوق الواعدة جداً في ما يخص الترتيب والاستشارات خلال السنوات الخمس إلى العشر المقبلة. هذا أمر منطقي استناداً إلى إجمالي الناتج المحلي في السعودية ودول الخليج والتعداد السكاني وكذلك عدد الشركات العائلية الكبير جداً مقارنةً بالمسجّل منها في السوق".

"أما سوق إدارة الأصول، فإنّ نسبة المساهمين أو المشاركين في صناديق الاستثمار مقارنةً بنسب التعداد السكاني تكشف عن مجال كبير للنمو، إذا ما قامت شركات الوساطة بتطوير منتجات وأفكار جديدة".

في المقابل، فإنّ سوق رأس المال في السعودية "تنقصه الكثير من أدوات الدين والكثير من المشتقات وتكاد تخلو من الصكوك، باستثناء صكوك الدولة وصكوك "سابك". لذلك نتوقّع توسّعاً كبيراً لهذا النشاط في المستقبل".

ويؤكّد **الخطيب** أنّ ما تشهده سوق الأسهم السعودية من تحوّلات هو "أمر طبيعي مرّت به أسواق عالمية أخرى". مُشيراً إلى أنّ "يفاعة هيئة سوق المال لم تحل من دون تطوير السوق في جميع مجالاتها وبشكل كبير". مُتوقعاً أن "نشهد سوقاً مثالية خلال السنوات الخمس المقبلة، ما يشكّل بيئة أفضل لنشاط شركتنا".

ويُشدّد في هذا السياق على الدور الذي يمكن أن تلعبه شركات الوساطة في تحسين أداء السوق وفي مجالات عدة، مثل: الخدمة وتحسينها، الاستشارات لتثقيف وتوعية المستثمر، تقديم حلول من خلال صناديق استثمار أفضل، تقنية أحدث ومنافذ توزيع أفعل توصل الخدمة إلى أشخاص لم تصلهم من قبل. هذا إلى تخفيض التكاليف على المستثمر النهائي وتزويده بخدمة أفضل".

قلب المعادلة

وعلى الرغم من كون سوق المال السعودية الأكبر حجماً في المنطقة "إلاّ أنها تُعدُّ سوقاً ناشئة. وقد قلبت هذه السوق المعادلة بجذبها لعدد كبير من المتعاملين الأفراد مقارنةً بالمؤسسات المالية خلال السنوات الثلاث الأخيرة، بحيث أصبحت هذه الشريحة تشكّل النسبة العظمى من المتعاملين في السوق وبنسبة 90 في المئة من حجم التعاملات اليومية. وهذا الأمر يُعتبر مشكلة بالمقاييس العالمية، حيث لا يشكّل الأفراد في الدول المتقدّمة كالولايات المتحدة الأميركية أكثر من 20 في المئة من السوق".

هناك نقطة أُخرى تؤسّس لجدلية لا تقل عن الأولى حِدةً، فبينما "تمثل نسبة المستثمرين من خلال المؤسسات المالية في صناديق الاستثمار نحو 35 في المئة من إجمالي التعداد السكاني في الأسواق المتقدّمة، لا تتعدى هذه النسبة في السوق السعودية 2 في المئة، ما يشكّل عبئاً على تصرفات وسلوكيات السوق ويمثل فرصة لنا للعمل مع هيئة السوق المالية لتطوير الوعي الاستثماري وأدواته التي ترفع معدلات الاستعانة ببيوت الاستثمار".

وبحسب **الخطيب** فإنّ "مشكلة الأفراد الحقيقية أنهم عاطفيون في قراراتهم الاستثمارية، ويبدو ذلك جلياً تبعاً لأداء أسواق الخليج التي تفتح صباحاً باللون الأخضر ومن ثمّ تتحوّل إلى اللون الأحمر في أقل من نصف ساعة. في حين تتعامل المؤسسات وفقاً للتحاليل والأرقام وتستثمر وتوزّع الأصول الاستثمارية للمستقبل استناداً إلى أداء الشركات والاقتصاد للمدى القريب والبعيد".

تراكم التنافس

وتنبع الفرص الاستثمارية والتنافسية لشركات الوساطة المالية من الحجم الكبير لسوق الوساطة في الأسهم والتي فاقت ربحيتها العام الماضي 3 مليارات ريال (800 مليون دولار)، وكذلك من حجم الأصول المدارة في صناديق الاستثمار المحلية والعالمية التي تجاوزت 70 مليار ريال (18,66 مليار دولار). في المقابل يُعتبر نشاط الترتيب والاستشارات حديث العهد في السوق السعودية، حيث أن عدداً قليلاً من المصارف يقوم بنشاط الترتيب.

ويفصح **الخطيب** بأنّ "حجم السوق مهول جداً. وليس مستغرباً بالتالي أن تحل سوق التداول السعودية في العام الماضي كواحدة من أفضل 10 أسواق في العالم من حيث حجم التعاملات اليومي".

مشيراً في هذا السياق إلى أنه من غير الممكن أن توفّر المصارف الـ 11 التي قدمت الخدمات في السابق خدمات لأكثر من 4 ملايين محفظة تتعامل الآن في السوق. وبالتالي يجب فتح السوق أكثر لمقدّمي الخدمة، لما لذلك من نتائج أكيدة على تحسين الخدمة وتخفيض التكاليف على المستثمرين، خصوصاً وأنّ المصارف التجارية عندها قطاعات أُخرى تهتم بها، كالقروض للأفراد والمؤسسات ومنتجات أُخرى تتعامل بها غير منتجات الاستثمار".

و"لاشك أنّ المصارف تمتلك مميّزات تنافسية تكمن في تراكم تقديمها للخدمة، إضافةً إلى تحقيقها أرباحاً كبيرة ما يمنحها القدرة على تطوير الخدمات واستقطاب العناصر البشرية. لكن هذه المنافسة في المقابل ستجعل شركات الوساطة المرخّص لها أن تعمل على إثبات نفسها، مع أنها تواجه بتحدّيات عدة أبرزها محدودية العناصر البشرية المؤهلة ليس في السعودية فحسب بل في المنطقة ككل". ■

أحمد الخطيب

يحمل أحمد الخطيب بكالوريوس في إدارة الأعمال ودبلوماً في التخطيط المالي وآخر في إدارة الثروات.

والخطيب الذي تمتد خبرته المصرفية على مدى أكثر من 15 عاماً، شغل سابقاً منصب نائب رئيس الاستثمار في بنك الرياض من العام 1992 إلى 2002، ومدير عام الخدمات المصرفية الخاصة في البنك السعودي البريطاني ("ساب" حالياً) ما بين الأعوام 2003 و2005، وكذلك رئيس لجنة منتجات الاستثمار في مؤسسة النقد العام 2003، ونائب رئيس لجنة الأوراق المالية في الغرفة التجارية الصناعية في الرياض.

وإلى موقعه الحالي كعضو منتدب لشركة جدوى للاستثمار، فإنه يشغل أيضاً عضوية لجنة الاستثمار في مجلس التأمين الصحي.

شركة المرافق الحديثة تخرج من عباءة "صافولا"

جدّه – باسم كمال الدين

"مصائب البورصة فوائد في القطاع العقاري"، اذ يشهد القطاع في السعودية طفرة حقيقية على صعيدي المشاريع الناشئة والشركات الجديدة. لكن الإيجابي في الطفرة الحالية أنها سلكت نهج التطوير العقاري الحقيقي بعيداً عن مضاربات الأراضي ومساهماتها التي أدت في مرحلة معينة إلى تباطؤ النهضة العقارية في المملكة.

وفي خضم هذه المتغيرات، ولدت شركة المرافق الحديثة للتطوير العقاري كلاعب "جديد- قديم"، حيث خرجت الشركة من عباءة مجموعة صافولا لتتحول إلى كيان مستقل مع دخول شركاء ستراتيجيين إليها.





عبد الملك فتح الدين

يستعرض رئيس شركة المرافق الحديثة للتطوير العقاري عبد الملك عبد الله فتح الدين تاريخ الشركة، موضحاً أنها "تأسست بداية العام 2005 كشركة مستقلة ذات مسؤولية محدودة مملوكة بالكامل من قبل مجموعة صافولا. وتمّ بيع الشركة في بداية العام 2006 إلى شركاء آخرين حيث احتفظت "صافولا" بنسبة 30 في المئة وتوزعت الحصص المتبقية على 20 شريكاً ستراتيجياً. وكان الهدف من هذه الخطوة إدخال شركاء قادرين على إضافة قيمة ستراتيجية واستثمارية للشركة، وبالتالي ارتفع رأس مال الشركة من 75 مليون ريال إلى نحو 1,7 مليار ريال، علماً أننا نعمل حالياً على زيادة رأس المال مجدداً".

وكان نشاط مجموعة صافولا العقاري بدأ مع الاندماج الذي تمّ في نهاية العام 1998 بين المجموعة وشركة بنده العزيزية المالكة لعدد من المجمعات التجارية ومراكز تسوّق بنده. وبعد مرور عامين على هذا الاندماج، هدفت مجموعة صافولا إلى زيادة عدد مخازنها الاستهلاكية إلى 100 سوبر ماركت و24 هايبرماركت في جميع أنحاء المملكة. ويضيف عبد الملك فتح الدين "لاحظنا ظهور نموذج جديد لتجارة التجزئة في منطقة الخليج تمثل بالهايبرماركت حيث بدأت المتاجر العالمية تتوافد إلى المنطقة. فبادرنا إلى إنشاء أول هايبرماركت في المملكة في أغسطس من العام 1994". ويتابع: "بعدها فكّر مجلس إدارة "صافولا" في تأسيس قسم عقاري مستقل عن "بنده"، فكانت شركة المرافق الحديثة في بداية العام 2005. ونقلنا جميع الممتلكات العقارية التابعة لمجموعة صافولا من قطاع التجزئة إلى قطاع العقار تحت مظلة شركة المرافق الحديثة. وتخصصت الشركة في بداياتها في إنشاء المراكز التجارية لخدمة خطط "بنده" التوسعية. ولما كانت الاستثمارات العقارية تتطلب ضخ أموال كثيرة لشراء الأراضي وإنشاء المراكز التجارية والتطوير العقاري، ولما كان مجلس إدارة "صافولا" يهدف إلى إنشاء ما بين 18 إلى 24 مركزاً تجارياً، تقرّر إدخال شركاء جدد إلى الشركة يضيفون قيمة ستراتيجية من خلال خبرتهم في مجال العقار وتشغيل المراكز التجارية".

تطوير عقاري شامل

ويشدد عبد الملك فتح الدين على أن "رؤية الشركة ترتكز على التحول من مجرد مطور عقاري للمراكز التجارية إلى مطور عقاري شامل". ويشير "الى اننا ندرس حالياً مشروع إنشاء برج تجاري في جدّه، كما ننوي إقامة مدينة سكنية تضم أيضاً مكاتب ومحلات تجارية ومدارس ومركزاً خدماتياً للمدينة (مركز مؤتمرات واحتفالات) على أرض تملكها الشركة في المنطقة الشرقية وتبلغ مساحتها نحو مليون متر مربع".

عبد الملك فتح الدين: التحول إلى شركة مساهمة عامة خلال ثلاث سنوات

ويشير عبد الملك إلى أن "الاستثمار في المراكز التجارية لن يكون مجدياً في المستقبل وإن كانت ظاهرة جيدة في الفترة الحالية. لكن المطلوب عدم تركّز هذه المجمعات التجارية في منطقة معينة".

وتستفيد شركة المرافق الحديثة من استثمارات مجموعة صافولا في مدينة الملك عبد الله الاقتصادية ومدينة المعرفة الاقتصادية بحيث تكون لها الأولوية لتنفيذ هذه المشاريع. بالإضافة إلى مشاريع أخرى تعمل الشركة على تنفيذها مثل مشروع الأندلسية في جدّه، وشرائع مول في مكة المكرمة، ومشروع عالية المدينة في المدينة المنورة، ودانة مول في ينبع، وصلبوخ مول في الرياض، والحويلات مول في الجبيل، ومشروع كورنيش الدمام.

المملكة منجم فرص

"هدفنا النمو والتحول إلى إحدى أكبر المجموعات العقارية في المملكة بالارتكاز على سوق المملكة التي تعدّ الأكبر في المنطقة" يقول عبد الملك فتح الدين، مضيفاً "إن "السوق السعودية لا تزال بكراً، وتحتوي على العديد من الفرص الاستثمارية الواعدة. ومن الحكمة استثمار أموالنا في المملكة. لكن يجب أن نكون صادقين كمطورين في طرح منتجات ذات جودة وقيمة مضافة وتتوافق مع احتياجات جميع الشرائح الاجتماعية". كذلك تعتزم شركة المرافق الحديثة التوجّه نحو الاكتتاب العام وتحويل الشركة إلى شركة مساهمة عامة خلال السنوات الثلاث المقبلة. وتسعى الشركة إلى أن تكون لاعباً رئيسياً على صعيد القطاع العقاري في المملكة. ■

مجموعة خالد البعيز: تنويع الاستثمار وتوطين التقنية


خالد البعيز

الرياض – الاقتصاد والأعمال

تقدم مجموعة شركات خالد البعيز نموذجاً في تنويع الاستثمارات وتوطين التقنية دعماً للربحية عبر الاستفادة من المواد الأولية المتوافرة محلياً، في حين تبقى الموارد البشرية والهيكلة الإدارية الهاجس الرئيسي للمجموعة في سوق تتسم بالتحولات الدراماتيكية، كما يشير رئيس مجلس إدارة المجموعة خالد البعيز.

تنشط مجموعة شركات خالد البعيز في السوق السعودية منذ أكثر من 31 عاماً، نوّعت خلالها أعمالها تبعاً لتغيرات السوق. وقد باشرت المجموعة نشاطها في بيع الأجهزة المنزلية والتكييف، قاطعةً مراحل جيدة في هذا النشاط، قبل أن تتوجّه منذ نحو 12 عاماً تقريباً إلى تنويع أعمالها والدخول في منتجات الطاقة الكهربائية إنتاجاً ونقلاً وتوزيعاً.

العدادات الكهربائية

تأكيداً على ذلك، يقول خالد البعيز: "وجدنا من الأهمية بمكان التحوّل من الاستيراد إلى إحلال بعض المنتجات وإعطائها قيمة مضافة محلياً. فشرعنا بتأسيس أول مصنع لصناعة عدادات الكهرباء في العام 1997 في الرياض وهو "مصنع الشرق الأوسط للعدادات الكهربائية"، وباشرنا بنقل التقنية من أفضل الشركات العالمية (شركة Iskraemeco التي كانت تعتبر وقتها ثالث شركة في العالم في صناعة العدادات الكهربائية)، وكان حصاد هذه التجربة ارتفاع إنتاجنا من 50 ألف عداد في السنة إلى نحو 300 ألف عداد".

ويضيف: "توطين التقنية لم يكن هاجسنا الكبير، لما تتيحه لنا الاتفاقية الحصرية مع الشركة السلوفينية من امتلاك سوق كبيرة على مدى الشرق الأوسط. وبناءً على هذا النجاح انطلقنا في زيادة المنتجات التي تكمّل صناعة العدادات، فكانت فكرة القاطع الكهربائي بشراكة مع شركة شنايدر، حيث توصلنا في السنة الماضية إلى ملكية المُنتج وتقنيته 100 في المئة".

وبما أن النجاح بالنجاح يذكر، "أضفنا إلى نشاطنا صناعة قاطع كهربائي آخر من خلال الشركة السلوفينية ETI. وبذلك نستطيع القول بأننا غطّينا كامل خط إنتاج القاطع الكهربائي، من القاطع الصغير الذي يستخدم في المنازل إلى القاطع الذي يستعمل في المصانع الكبيرة".

ولم تقتصر جهود المجموعة عند هذه الخطوة، "بل نحن في صدد إضافة العدادات الرقمية (ديجيتال) إلى نشاطنا الصناعي، وذلك بناءً على تغيرات شاملة في مفهوم صناعة العدادات الكهربائية والتوجّه إلى العدادات الديجيتال الإلكتروني الذي يقرأ عن بعد.

وعليه، باشرنا بتشييد مصنع عدادات الديجيتال، ونتوقع أن يباشر إنتاجه في منتصف السنة المقبلة. ويقدّر حجم الاستثمار في هذا المصنع نحو 32 مليون ريال، ليصل بالتالي، مجمل حجم استثماراتنا في قطاع العدادات إلى نحو 170 مليون ريال سعودي".

تحكّم وتليكوم

إلى العدادات الكهربائية، تقوم مجموعة خالد البعيز بتشييد مصنع لمفاتيح ولوحات التحكم الآلية، على مساحة 20 ألف متر مربع في المدينة الصناعية في الرياض بالشراكة مع شركة إيتا، إحدى شركات مجموعة الغرير الإماراتية. "ويُتوقع أن يباشر المصنع نشاطه في منتصف العام المقبل، بحجم استثمار يقدر بنحو 40 مليون ريال، نمتلك منه 74 في المئة والباقي لمجموعة الغرير".

وتتوجّه المجموعة "إلى تأسيس مركز لخدمة وصيانة مولدات الـ HIGH VOLTAGE مع الشركة الهندية "دول إلكتريك".. وقد أُسست هذه الشركة المشتركة تحت نظام الاستثمار الأجنبي المباشر باستثمار نحو 10 ملايين ريال سعودي".

أما في قطاع الاتصالات، فتقوم المجموعة، بصفتها وكيل الشركة الأميركية BCOM، بتوفير خدماتها لشركة الاتصالات السعودية في مجال الاتصالات اللاسلكية. و"لدينا العديد من مشاريع ربط العملاء، من كبريات المصانع والمزارع، بمراكز الشركة. ويصل حجم استثمارنا في هذا المجال إلى نحو 52 مليون ريال سعودي، لكننا في صدد توقيع اتفاقية مع شركة أجنبية، إما هندية أو سلوفينية، بغية إحلال وتوطين أجزاء من تقنية هذا النشاط باستثمارات تقدر بنحو 50 مليون ريال". وكذلك على صعيد الاتصالات، "فإننا نعتبر من أكبر مزودي خدمة "الطاقة المستمرة" لكبائن شركة الاتصالات السعودية".

ومن الاتصالات ينتقل البعيز إلى معالجة المياه، "حيث نقوم بصناعة أجهزة لمعالجة الصرف الصحي باستثمارات يقدر حجمها بنحو 22 مليون ريال سعودي، وذلك بالشراكة مع شركة سنغافورية. كما نفاوض لإنشاء مصنع في الصين بغية دعم بعض المنتجات التي نستوردها من هذا البلد. ونحن أمام خيارين بين شراء مصنع جاهز أو تشييد مصنع مع شركاء آخرين".

■■

أعمال المجموعة تنمو بنسبة 40 في المئة سنوياً

■■

هيكلة الربحية

استناداً إلى كل ذلك، يشير البعيز إلى أن مجموعته تتوسّع توسعاً جيداً، "والهدف الأساس هو إحلال التقنية". مُقدراً "نسبة نمو أعمال المجموعة بنحو 40 في المئة سنوياً". ويعتبر أن التطورات الدراماتيكية التي تشهدها السوق "قد تدفع بنا إلى إعادة هيكلة إدارية لمجمل نشاطنا"، لافتاً إلى أنه "غير راضٍ عن الاداء الإداري" وهو يسعى "للتطوير والتركيز على الاستثمار في الموارد البشرية بشكل أساسي، باعتباره الاستثمار الفعلي والحقيقي".

ويكشف البعيز: "تراودنا بعض الأفكار للتحول إلى شركة مساهمة، ونحن نراقب الوضع، ومن الممكن أن ندخل سوق المال سريعاً إذا ما تمّ القرار بذلك". ■

المؤسسة العامة لمعاشات التقاعد:

استثمارات بعشرات المليارات لخدمة التنمية



د. فهد الحصين

الرياض - روجيه رومانوس

دخلت المؤسسة العامة لمعاشات التقاعد عالم الاستثمار من بابه العريض مؤخراً كمالك ومُطوِّر لمشروع مركز الملك عبدالله المالي في العاصمة السعودية الرياض، والذي يُتوقع ان تتجاوز تكلفته 12 مليار ريال. وتتطلّع المؤسسة لأن تصبح كياناً مالياً رائداً على غرار مؤسسات التقاعد في العالم، كما يقول مدير عام التسويق العقاري في المؤسسة د. فهد الحصين.

يستهلّ د. فهد الحصين حديثه بالإشارة إلى تطلعات المؤسسة بأن تعزز أنشطتها الاستثمارية لتعزيز الإيرادات والأرصدة التقاعدية بما يسهم في توفير الموارد اللازمة لتغطية المتطلبات المالية للتقاعد".

وحول السياسة الجديدة التي تتبعها "التقاعد" بتنويع استثماراتها، يقول **الحصين**: "لا شك أن تركيزنا منصبٌّ على المشاريع الاستثمارية الواعدة والستراتيجية، فالمؤسسة تمتلك قاعدة مالية قوية تؤهلها لتكون محركاً رئيسياً في عملية التنمية من خلال خلق مشاريع ستراتيجية مثل مشروع مركز الملك عبد الله المالي وهو أول مركز مالي في المملكة، الذي نطمح أن يكون مشروعاً متميّزاً ورائداً على مستوى الشرق الأوسط".

مركز الملك عبدالله المالي

يلفت د. **الحصين** إلى أن "المخطط الرئيسي للمركز قد اكتمل، وبدأ العمل على المخططات التنفيذية، ونحن نتوقّع خلال هذا العام أن تباشر الأعمال في الموقع". ويضيف: "المشروع يُنفّذ على مراحل عدّة، وتشمل المرحلة الأولى مركز هيئة سوق المال ومركز "تداول" والمباني المساندة للهيئة لتشكل جميعها مركز وسط الأعمال (Central Business District)، كما يتزامن معها بعض المرافق الخدماتية الضرورية للمشروع، وتستغرق هذه المرحلة من 3 إلى 4 سنوات. تليها المرحلة الثانية التي سيتخللها أكثر من جزء واحد في مركز وسط الأعمال، وهذه أيضاً تحتاج من 3 إلى 4 سنوات، يلي ذلك المرحلة النهائية".

تمويل ذاتي

ويشير مدير عام التسويق العقاري إلى أنه "لا بُدّ أن يكون للمشروع شركة للتطوير والإدارة والتي تتولى الاستعانة بشركات أخرى للتنفيذ. ويمكن لبعض الجهات مثل هيئة سوق المال أن تأتي بالمقاول الخاص بها بحكم أن حصتها كبيرة في المشروع. ولكن لم يتم لغاية الآن اختيار الشركات، أمّا إذا اتبعنا أسلوب المناقصات فسيتم ذلك بأسلوب احترافي وراقٍ".

وعن آليات التمويل، يؤكد أن المؤسسة "ستمول المشروع ومستعدة لتمويل أي مستثمر داخل المشروع سواء كان مؤسسة حكومية أو خاصة. كما أن جزءاً كبيراً قد يتجاوز 30 في المئة من المشروع ستموله وتنفذه المؤسسة، وستتحمل الأخيرة تجهيز البنية التحتية للمشروع بالكامل".

ويكشف د. **الحصين** عن "توجه المؤسسة لإنشاء شركة قابضة ينبثق عنها مجموعة من الشركات التي تتولى بدورها الإشراف على المشاريع مثل مشروع مركز الملك عبدالله المالي ومشروع مدينة التقنية، وكذلك على برنامج الإقراض أو التمويل العقاري". ويتابع: "الشركة الآن في مراحلها النهائية وعلى وشك استكمال جميع الإجراءات وسيُشكّل لها هيكلاً إدارياً مستقلاً".

تطوير مركز الملك عبدالله المالي بكلفة تفوق 12 مليار ريال

مزايا المركز

بالنسبة إلى المزايا النسبية التي تميّز المركز عن غيره من المراكز المالية الموجودة في المنطقة، يرى **الحصين** أن ذلك "يكمن في توفر جميع الخدمات التي قد يحتاجها أي مستخدم للمركز المالي، إذ سيكون هناك قاعة للمؤتمرات وفندق وحوض مائي قد يكون الوحيد في المملكة، حيث أن موقع المشروع عبارة عن وادٍ طبيعي، كما أن موقع المركز تمّ اختياره على شريان رئيسي نحو طريق المطار. وفي الوقت عينه هناك عدد كبير من الخدمات الأساسية التي تخص التسوّق ستكون موجودة في المناطق المساندة للمركز، إضافة إلى كلية متخصصة ستخرّج الكوادر للقطاع المالي، وهذه الكلية ستكون الذراع المساندة للمؤسسات المالية التي ستتواجد في المشروع، إذ ستتميّز باحتوائها على تخصّصات ومستوى تعليمي وتدريبي عالٍ جداً من خلال جامعات عالمية مشهود لها بالكفاءة.

ويشير إلى أن "عدداً من البنوك المحلية أبدت رغبتها في الحصول على مواقع في المركز، من ضمنها على سبيل المثال "سامبا" والبنك العربي الوطني والبنك السعودي الفرنسي وبنك البلاد ومصرف الراجحي"، لافتاً إلى أنه "من الصعب الحديث عن الأرقام في ما يخص حجم التكلفة الإجمالية للمشروع، لكن نحن نتكلم عن مبلغ قد يتجاوز 12 مليار ريال".

التمويل السكني

حول برنامج تقديم تسهيلات تمويلية في المجال العقاري للمتقاعدين والمشتركين في نظام التقاعد، يلفت **الحصين** إلى "تعاون

المؤسسة مع مكتب "الطويل للاستشارات" الذي أجرى دراسة ميدانية أفضت إلى أنه ما بين 60 إلى 64 في المئة من السعوديين لا يملكون منازل أو مساكن، وبناء على هذه النتيجة والمسؤولية الملقاة علينا بالنسبة إلى المتقاعدين وموظفي الدولة من مدنيين وعسكريين، كان لا بُدّ من التفكير بإنشاء مشروع يُسهّل عملية تمويل الموظف لشراء مسكن جاهز. ويصل مبلغ التمويل إلى حدود مليون ريال ويتوقع أن يشمل في السنة الأولى ما بين 4 إلى 5 آلاف طلب ويتضمّن موظفي الدولة من مدنيين وعسكريين ومتقاعدين، وسيغطي كافة مناطق المملكة بالإجمال".

ذراع تمويلية

وعن خلق ذراع تمويلية لهذا البرنامج، يعتبرها مدير عام التسويق العقاري "مرحلة متقدمة". فالمؤسسة اجتمعت مؤخراً بالمطوّرين العقاريين السعوديين مثل شركات "موطن" و"دار الأركان" وغيرها، وقد شرحنا لهم وجهة نظرنا حول البرنامج وتطلعاتنا للمرحلة المقبلة بالنسبة إلى تطوير مشاريع نموذجية على مستوى المملكة بحيث تكون هذه المشاريع حسب المواصفات والمتطلبات التي تضعها المؤسسة. أمّا دورنا فسيكون تمويلياً، وسنقدّم للمطوّر شبه ضمانات من ناحية إعطائه أولوية التمويل لمشروعه إذا التزم بالمعايير التي نضعها".

وعن هذه المعايير، يقول: "نراعي 4 معايير رئيسية في التصميم: أن يكون السكن نموذجياً بالنسبة إلى المساحة، اقتصادياً من ناحية التكلفة، مبنياً على أسس هندسية حديثة من ناحية الجودة، وتُراعَى فيه مبادئ الهندسة القيمية. فالنمط السائد في المملكة هو المبالغة في المساحات والتكاليف، وهذه تنعكس على الصيانة وتشكّل أعباء إضافية ترخي بثقلها على المواطن. فنحن نتطلع إلى خلق نمط جديد من المساكن في المملكة بحكم حجم برنامج التمويل الذي نطرحه حيث سيخصّص 4 مليارات ريال سنوياً، ونتوقع أن نموّل البرنامج لسنوات عدة الى أن يبدأ بتمويل نفسه من العوائد".

مُجمّع تقنية المعلومات والاتصالات

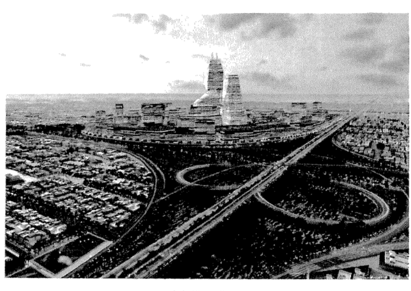
بالنسبة الى مجمّع تقنية المعلومات والاتصالات الذي يقع في مدينة الرياض (حي النخيل الغربي) على أرض مملوكة للمؤسسة، فيعتبره **الحصين** بأنه "مشروع فريد من نوعه بالنسبة إلى المملكة وهذه أول تجربة للمؤسسة في هذا المجال، ولدينا فكرة بإقامة مشاريع مماثلة في أكثر من مدينة في المملكة". ويتابع: "المشروع سيكون على أرض مساحتها نحو 800 ألف متر مربع قابلة للتوسّع، وقد اكتمل إلى حدٍّ كبير مخططه الرئيسي، كما تمّ الحصول على الموافقة المبدئية من الهيئة العليا لتطوير مدينة الرياض وجارٍ الآن إعداد التصاميم التنفيذية، وأعمال تسوية الموقع بالتجهيزات الأساسية القائمة".

ويلفت **الحصين** إلى أن "تكلفته تتراوح ما بين 4 إلى 6 مليارات ريال وعلى مراحل"، ويضيف: "سيستقطب المشروع الشركات العالمية، وقد كان من ضمن زيارة رئيس شركة مايكروسوفت **بيل غيتس** مؤخراً إلى السعودية توقيع اتفاقية مع محافظ المؤسسة لتكون هناك مساهمة رئيسية من مايكروسوفت في المشروع، كذلك هناك شركات مثل "إنتل" و"سيسكو" و"HP" ومجموعة أخرى من الشركات العالمية تقدّمت للحصول على مراكز في المجمّع"، مشيراً إلى أن المجمّع "يحتوي على حاضنة أعمال جديدة، ستضيف من دون شك قيمة عالية جداً للمملكة من ناحية تطوير الفرص التصنيعية الحديثة من ابتكارات ومنتجات حديثة في مجال التقنية".

مشروع مِنى

ويتطرّق مدير عام التسويق العقاري إلى المشاريع الحالية والجاري دراستها، فيشير إلى "مشروع مِنى"، التي هي أول تجربة عقارية في منطقة مِنى، حيث كان من المحظور بناء مبانٍ متعددة الأدوار هناك. وقد حصلت المؤسسة على امتياز لمدة 33 سنة من وزارة الأشغال، وهناك 3 مبانٍ شبه مكتملة الآن، ستستخدم في موسم الحج هذا العام وستستوعب عدداً من الحجاج (في المرحلة الأولى 7 آلاف والمرحلة الثانية 7 آلاف آخرين)، وهي ستمتد على سفوح الجبال بحيث يصل عددها إلى مئات المباني السكنية، وكل مبنى سيكون مؤلفاً من 12 طابقاً، وستتجاوز تكلفة المرحلة الأولى (6 مبانٍ) 300 مليون ريال. ويضيف: "لدينا مشاريع تجارية في الحمرا بطول كيلومتر ونصف تقريباً تتضمن معارض بتصاميم حديثة، حيث نملك الموقع ونقوم حالياً ببناء المشروع وسيكون مطروحاً إما للاستئجار على المدى الطويل أو للشراء. كذلك عندنا مجمّعات وأبراج مكتبية بحدود 100 ألف متر مُربّع في أكثر من منطقة من المملكة"، مشيراً إلى أن المؤسسة "لديها طموحات للاستثمار في المنطقة المركزية في المدينة المنورة وفي المنطقة المركزية في مكة المكرّمة، لأن الفرص الاستثمارية واعدة بشكل مستمر وللمدى الطويل، لاسيّما من خلال وقف الملك **عبد العزيز** في مكة ومشروع وزارة الشؤون الإسلامية والأوقاف".

ويختم **الحصين** بالقول: "إننا نطمح لأن تكون "التقاعد" مؤسسة مالية قائدة ورائدة في البلد وأن تكون لها ذراع مالية قوية وأن تطرح سندات خاصة بها، وأن يكون لديها توجيه تنموي في البلد بحيث أنها تكون المحرك والداعم الرئيسي للتنمية". ■



مركز الملك عبدالله المالي

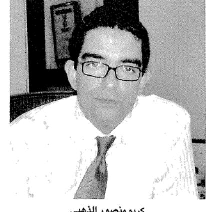
■■
64 في المئة من السعوديين لا يملكون مساكن
■■

مدير عام الصافي- دانون:

التوسّع في دول المشرق بعد تغطية الخليج

الرياض - "الاقتصاد والأعمال"

يتطلّب وضع النقاط على الحروف في صناعة حساسة كصناعة الألبان ومشتقات الحليب رؤية واضحة وخبرات متراكمة. صفات يتحلى بها مدير عام شركة الصافي - دانون في السعودية كريم منصور الذهبي، الذي تحدث عن ستراتيجية الشركة للمرحلة المقبلة لجهة الانتشار الجغرافي ولجهة التوسّع في المنتجات ذات القيمة المضافة.



كريم منصور الذهبي

وضعت شركة الصافي - دانون المحدودة عنواناً للمرحلة المقبلة من نشاطها يتمثل في الانفتاح بشكل أكبر على الأسواق الخليجية. ويقول مدير عام الشركة **كريم منصور الذهبي**: "دخلنا مؤخراً إلى دولة عُمان كآخر سوق في منطقة الخليج، على أن ننتقل بعدها إلى سورية والأردن ولبنان والعراق، ليُضاف ذلك إلى تواجدنا الرمزي في اليمن، التي ستكون ضمن ستراتيجيتنا المستقبلية".

ويأتي هذا في صلب الستراتيجية المستقبلية للشركة المتمحورة على الانتشار الجغرافي، وزيادة منتجاتها الموزّعة حالياً على 8 علامات تجارية وأصناف تتجاوز الـ85 صنفاً. ويقول **الذهبي**: "لكن إمكانياتنا في استقطاب منتجات جديدة كبيرة جداً، تبعاً للتنوّع الكبير في مروحة شركة دانون العالمية المتضمّنة لأكثر من 300 منتج من الألبان والحليب والعصائر والمشروبات والبسكويت وأغذية الأطفال وغيرها. لذلك تقتصر مهمتنا على انتقاء أفضل المنتجات وأكثرها تقبّلاً من قبل المستهلك السعودي أو الخليجي، حيث لم تكن المشكلة يوماً في عدد المنتجات، بل في توطينها وتقبّلها من قبل المستهلكين المحليين. هذا هو التغيير الذي نحاول تحقيقه، وبالتالي توطين هذه المنتجات ذات القيمة المضافة لنشاطنا في أسواقنا. هذه الستراتيجية نجحت في السنوات الأربع الماضية وسنكمل بها في المستقبل".

ويبرز عنصر الموارد البشرية وتعزيزها كعنصر ثالث ضمن هذه الستراتيجية، إذ يعتبر **الذهبي** أن "الموارد البشرية ستشكل الميزة التنافسية بين شركة وأخرى" ويوضح "باشرنا العمل على هذا المحور منذ أربع سنوات تقريباً في خطوات مهنية كثيفة الوضوح مرتكزة على التدريب والبعثات في داخل المملكة وخارجها، فضلاً عن العمل في إطار فريق عوضاً عن العمل كأفراد".

الشراكة مع "دانون"

بالنسبة إلى حضور الشركة في الأسواق الخارجية، يقول **الذهبي**: "يستند ذلك إلى طبيعة السوق في كل بلد وإمكانياته والفرص المستقبلية المتوافرة فيه. فمقابل حضورنا المباشر في الإمارات العربية المتحدة مثلاً، ننشط في عُمان من خلال موزع معروف ومتمكن من السوق. ومن المحتمل أن نطور هذه الخطوة في عُمان مستقبلاً إلى التوزيع المباشر استناداً إلى معطيات السوق".

يبقى أن "العامل المحوري في خطواتنا يقوم على توسيع انتشار الشركة وربحيتها، وقياساً على ذلك نبرمج نشاطنا. وقد بلغ حجم استثماراتنا في التوسع الجغرافي ما بين 15 و20 مليون ريال سنوياً".

أما عن صيغة الشراكة مع دانون العالمية، فيجيب **الذهبي**: "الصافي - دانون السعودية هي عبارة عن شراكة بين شركتين: الأولى هي شركة دانون العالمية التي تمتلك 50،1 في المئة، والثانية هي مجموعة الفيصلية التي تمتلك 49،9 في المئة من الشركة. كما تملك مجموعة الفيصلية المزرعة تحت مُسمّى ألبان الصافي، المورد الرئيسي للحليب لشركة الصافي - دانون. أما بالنسبة للمنتجات التي نستقطبها من شركة دانون العالمية فإن ذلك يقع ضمن التعاون التكنولوجي واستناداً إلى إتفاقية بين الشركتين: دانون العالمية وصافي - دانون السعودية. ولا تقتصر هذه الاتفاقية على المنتجات بل تتعداها لتشمل كافة الأبحاث والدراسات التي تقوم بها شركة دانون العالمية، إضافة إلى استعانتنا بخدمات مختبر الشركة الموجود بالقرب من باريس والذي يعتبر أكبر مختبر أبحاث ألبان في العالم".

منتجات القيمة المضافة

حول ستراتيجية الشركة لزيادة مبيعاتها، يقول **الذهبي**: "خطتنا في هذا المضمار تتمحور حول التركيز على المنتجات ذات القيمة المضافة، تبعاً للمرونة في التحكم بسعرها، وذلك مقارنةً بالمنتجات الأساسية المحددة أسعارها بيعاً وتكلفةً، بحيث ترتكز ميزتها التنافسية على مجهود التوزيع والتسويق. هذه هي سياستنا بالنسبة للربحية: توسيع المبيعات والتركيز على القيمة المضافة من منتجاتنا".

ويضيف: "تشكل منتجات القيمة المضافة في شركة الصافي - دانون نحو 40 في المئة حالياً بعد أن كانت صفراً في المئة منذ نحو 4 سنوات. وتكمن جهودنا الحالية على رفع هذه النسبة إلى 55 في المئة".

معضلة الأسعار

بالنسبة للأسعار، يلفت **الذهبي** إلى أنه "من غير الممكن أن تستمر هذه الأسعار على ما هي عليه حالياً. فالتكلفة ارتفعت خلال السنوات الثلاث الماضية ما بين 15 إلى 20 في المئة، وكل شيء ترتفع أسعاره بينما منتجاتنا حافظت على أسعارها. من الصعب أن نتّخذ قراراً برفع الأسعار لكننا في الحقيقة نفكر بذلك جدياً".

ويختم **الذهبي** بالقول حول معايير الجودة والسلامة والبيئة: "إننا نقوم بتطبيق كافة المعايير الدولية المتعارف عليها في العالم، ويعتبر مصنعنا في الخارج من أفضل 3 مصانع لشركة دانون في العالم وقد استثمرنا فيه 250 مليون ريال". ■



هل تخيّلت يوماً سيارة دفع رباعي رياضية بهذا القدر من الإبداع؟



إنفينيتي FX الجديد بقوة ٢٨٩ حصاناً، ومحرك V6 بست إسطوانات سعة ٣,٥ لتر. تصميمٌ يتخطى المألوف.

يعتبر إنفينيتي FX بشكله الأنيق المستلهم من تصاميم السيارات الرياضية، الأول في فئته من حيث التصميم الفريد والأداء المثالي الرفيع. يتميز بعجلات رياضية قياس ٢٠ بوصة لقيادة أكثر ثباتاً وانسيابية على الطرقات، كونسول وسطي بتصميم جديد وأنظمة تحكم قادرة على الاستجابة بتقنية أكثر ذكاء، وشاشة عرض ملونة جديدة مزوّدة بعدة وظائف بيانية منها الرؤية الخلفية للسيارة، أنظمة سلامة فعّالة تساعد على الثبات والانسجام مع حركة السيارة عند الاستدارة، ناهيك عن المحرّك الرياضي الذي يزأر بصوته ليذكّر أن إنفينيتي FX هو أكثر من مجرد سيارة دفع رباعي رياضية. للمزيد من المعلومات زوروا الموقع Infiniti-me.com.

المملكة العربيّة السعوديّة: شركة الحمراني المتحدة، جدّة، هاتف: ٦٦٩٦٦٩٠ ٠٢، شركة الحمراني للتجارة والاستيراد، الرياض، هاتف: ٤٧٤٧٧٧٧ ٠١، شركة الجبر التجارية، الدمام، هاتف: ٨٢٢٤٣٠٠ ٠٣ ▪ **الكويت:** شركة عبدالمحسن عبدالعزيز البابطين، هاتف: ٤٧٢٠٧١٦ ▪ **دبي:** الشركة العربية للسيارات، هاتف: ٢٩٥٢٢٢٢ ٠٤ ▪ **أبوظبي والعين:** السعود للسيارات، هاتف: ٦٨١١١١٨ ٠٢ ▪ **سلطنة عمان:** سهيل بهوان للسيارات، هاتف: ٧٠٤٦٠١١ ▪ **قطر:** شركة صالح الحمد المانع، الدوحة، هاتف: ٤٤٤١٣٣٤ ▪ **البحرين:** يوسف خليل المؤيد وأولاده ش.م.ب (مقفلة)، سترة، هاتف: ٧٣٦٠٦٠ ▪ **لبنان:** شركة رسامني يونس للسيارات ش.م.ل، بيروت، هاتف: ٢٧٢٢٢٢ ٠١

الحكومة الإلكترونية السعودية: المقومات تذلّل المعوقات

الرياض – الإقتصاد والأعمال



محمد الخراشي

لا ينظر القيّمون على الحكومة الإلكترونية في المملكة العربية السعودية باعتبارها "موضة" او رفاهاً اقتصادياً، بل يتوخّون من خلال هذا المشروع "الوطني أولاً" تحقيق تغيير جوهري في ثقافة وممارسة الأعمال. ويتجلّى هذا الاهتمام في تخصيص الملك عبدالله بن عبدالعزيز مؤخراً مبلغ 3 مليارات ريال لتطبيق الخطة التنفيذية للتعاملات الحكومية الإلكترونية، وبأسرع وقتٍ ممكن.

لمعرفة مدى إمكانية نجاح المشروع، لاسيما لجهة توافر المتطلبات الأساسية من كوادر بشرية وبنية تحتية تقنية ودعم مالي، إلتقت "الاقتصاد والاعمال" مسؤولين من القطاعين الرسمي والخاص للوقوف على آرائهم.

لم نتأخّر...

"نظراً للاهتمام الكبير الذي توليه المملكة، حكومةً وقطاعاً خاصاً، لتطوير أنظمتها الاقتصادية والإدارية والتكنولوجية، فإن نسبة نجاح تطبيق الحكومة الإلكترونية فيها كبيرة جداً"، بحسب محافظ المؤسسة العامة لمعاشات التقاعد **محمد الخراشي**، "لاسيما في ظل الدعم القوي من خادم الحرمين الشريفين الملك **عبدالله بن عبدالعزيز**، حيث تمّ مؤخراً تخصيص 3 مليارات ريال على مدى ثلاث سنوات لتنفيذ مشاريع الخطة التنفيذية للتعاملات الإلكترونية الحكومية" لافتاً إلى أن العديد من الجهات الحكومية قد هيّأت أنظمتها وموظفيها لهذه العملية.

ويرى **الخراشي** ان "الجميع يهدف الى تقديم افضل الخدمات"، في اشارة الى مستوى المشاركة بين القطاعين العام والخاص. ويتابع: "أصبح الفاصل بين العاملين في القطاعين بسيط، لان الكل يهدف الى تقديم الافضل سواء للمستفيدين او للجهات الاخرى المرتبطة بهذا القطاع. واليوم بنظري، أصبح الحرص على تقديم الخدمات المميّزة هو الشيء المطلوب"، مشيراً الى انه "من الطبيعي جداً أن يكون هناك بعض الامور التي تحتاج الى تنسيق، ومنها مثلاً رفع المستوى الثقافي لمن سيعمل على هذه البرامج".

وهل التوجّه الى الحكومة الالكترونية هو خيار حتمي تأخّر تطبيقه؟ يستطرد محافظ المؤسسة العامة لمعاشات التقاعد الى مسألة "عالم العصر الرقمي والعولمة بشكل عام، وعالم سرعة الخدمات"، ليعتبر "اننا بحاجة فعلاً الى الاسراع في تنفيذ هذه البرامج. ولا اعتقد اننا تأخرنا في التطبيق لأن البيئة الآن مهيّأة والامكانيات كذلك".

وعن دور الحكومة الالكترونية في دعم مسيرة التنمية في المملكة، يشير **الخراشي** الى ان "مجالات التنمية الشاملة التي تشهدها المملكة كبيرة في الوقت الراهن في عهد الملك **عبدالله** وتشمل كل المجالات الاقتصادية والصناعية والاجتماعية. والمشروع هذا يحتاج الى وجود قاعدة بيانات ومحضر معلومات دقيق. واتصوّر ان هذا كله سوف يؤدي الى انجاح وتفعيل مسيرة التنمية"، لافتاً الى ان "الكثير من المؤسسات المختصة في التدريب المهني والمعاهد المتخصصة والجامعات تبذل جهداً كبيراً لتهيئة الكوادر البشرية السعودية للتعامل مع مشروع الحكومة الالكترونية، وإنني متفائل".

الموارد البشرية أوّلاً

من جهته، يشدّد محافظ المؤسسة العامة للتأمينات الاجتماعية **سليمان الحميّد** على ان المؤسسة جاهزة لتطبيق المشروع. "نحن جاهزون، وقد اطلقنا نظاماً آلياً جديداً (SIMIS) الذي يعتبر أول نظام حكومة الكترونية متكامل في المملكة، وقمنا مع شركة أرامكو بتطوير هذا النظام لدعم تطبيقات تبادل المعلومات الآلي business to business (B2B). وقد صمم النظام لتقديم الخدمات الالكترونية لجميع من لهم تعامل مع انظمة المؤسسة وعلى كافة المستويات ابتداء بالمشتركين الافراد ومروراً بأصحاب العمل والمستشفيات وانتهاء بالجهات الحكومية والخاصة، اذ بات باستطاعتهم الآن اداء جميع الاعمال من خلال الانترنت".

وعن الآلية لادارة الموارد المالية لمشروعات الاعمال الحكومية الالكترونية، يراها المحافظ **الحميّد** "من خلال العنصر البشري المدرّب. فمتى ما وجد هذا العنصر البشري المدرّب ومتى ما كانت لديه قدرة على الادارة وعلى التحكّم في التكاليف مقارنة بالاهداف ومعرفة كيفية مراقبتها وتنفيذها، ستتم ادارة الموارد المالية بالطريقة السليمة"، لافتاً في الوقت نفسه الى ان "الكفاءة البشرية موجودة، لكنّها طبعاً تحتاج الى تطوير. هناك جامعات تخرّج دفعات كثيرة، وهناك برنامج الابتعاث الذي تمّ التوسّع فيه مؤخراً بشكل كبير"، معتبراً انه "قد يكون هناك نقص في الموارد البشرية في جهة معيّنة، لكن بصفة عامة هناك ادراك من قبل المسؤولين لأهمية هذه المسألة والعمل سارٍ على قدم وساق للوصول بهذا الجانب الى برّ الامان".

وأشار إلى انه من المعوقات التي تقف حجر عثرة في وجه تطبيق المشروع بالنسبة الى المؤسسة العامة للتأمينات الاجتماعية هو "تخوفنا من عدم جاهزية العنصر البشري. ولذلك لجأنا الى الابتعاث خارج المملكة قبل 7 او 8 سنوات، وجهّزنا عنصراً بشرياً مهماً جداً. كما كنا متخوفين من عملية نقل المعلومات للنظام الجديد المذكور، وقد سلكنا في هاتين العمليتين المزدوجتين حتى بدأنا نتأكد من ان الامور تسير بشكل جيد".

وعن الفوائد التي سيجنيها الاقتصاد السعودي عند نجاح المشروع، يشير **الحميّد** الى ان "الاثر المباشر سيكون عندنا حيث سيوفّر علينا استخدام العنصر البشري، ويوفّر علينا وقتاً طويلاً، ويؤدي كذلك الى اعتماد الدقة في نقل المعلومات والتي تترتّب عليها مبالغ مالية كبيرة. وبالتالي اذا استفادت المؤسسة، فلا شك سيصبّ ذلك في وعاء الفائدة الكبيرة للبلد. ومتى ما استفاد



المحافظ سليمان الحميّد



د. فهد العبود



بدر البدر

الجميع على مستوى الإقتصاد الجزئي (Micro Economy) سنستفيد نحن على مستوى الإقتصاد الكلي (Macro Economy)".

4 عناصر للنجاح

بدوره، يرى عضو لجنة النقل والاتصالات وتقنية المعلومات في مجلس الشورى د. فهد العبود ان هناك اربع مراحل رئيسية وجوهرية وجب وجودها لتنفيذ الحكومة الالكترونية وهي "البنية التحتية الكفيلة بضمان الخصوصية والامان لكل من يستخدم تطبيقات الحكومة الالكترونية. وهذا لن يتأتى إلا بوجود شبكة اتصالات حديثة ولها القدرة على نقل المعلومات بسرعة كبيرة مع المحافظة على سلامة المعلومات وسرّيتها. كذلك يجب التحوّل من الشكل التقليدي إلى الشكل الآلي في العمل،من دون أن ننسى ما يصاحب هذه العملية من تجهيزات آلية وقدرات بشرية لتشغيل نظام الحكومة الالكترونية، اضافة الى اهمية تضافر جهود التعاون بين القطاعين العام والخاص وإسهامهما في دعم التطبيقات المتعددة للحكومة الإلكترونية. ولا بدّ ايضاً من الاهتمام بتوفير المعلومات اللازمة وإمكانية الوصول إلى الخدمات بيسر وسهولة وتوضيح التعليمات والإرشادات اللازمة لتعبئة النماذج وإرسالها عن طريق الانترنت"، مشدداً في الوقت نفسه على ان "المشكلة لا ينقصها الكثير لتفعيل اعمال الحكومة الالكترونية. فالدعم المالي متوفّر والكوادر البشرية موجودة والبنية التحتية التقنية موجودة، وبالتالي، جميع متطلبات الحكومة الالكترونية متوفرة، ولكن ما نحتاج له هو بعض الوقت لنصل الى ما نصبو اليه".

ويلفت عضو مجلس الشورى الى ان "هناك اقتراحات لدعم توجّه الحكومة الالكترونية يمكن الاخذ بها كمرحلة اولية في التطبيق منها تطوير وصول إلكتروني متكامل للمعلومات والخدمات الحكومية كإنشاء مواقع للجهات الحكومية على الانترنت، وتسهيل عملية دفع الرسوم المختلفة عن طريق الانترنت ايضاً، اضافة الى التدريب الموسّع لموظفي الدولة لكي يستطيعوا التعامل مع تقنيات المعلومات وتطبيقاتها المختلفة، والتعاون مع مراكز البحوث لتجربة التطبيقات المتطورة في استخدامات الانترنت".

ويعتبر **د. العبود** ان "هذه الخطوات تعتبر مراحل اساسية لتطبيق الحكومة الالكترونية والتدرّج في تنفيذها. ولا شك ان التنفيذ على مراحل مختلفة وما يصاحب ذلك من دعاية وإعلان وحثّ للمواطنين على استخدامها سوف يشكّل دافعاً قوياً للتوجّه نحو تطبيقها من أجل خدمات إلكترونية أفضل"، مشيراً الى ان "الجهات الحكومية تبذل جهداً كبيراً لنجاح المشروع ونطمح قريباً أن نرى تطبيقاً عملياً لهذا المفهوم".

وعن النظرة الى العلاقات البينية بين الاجهزة الحكومية والتكامل في اجراءات الاعمال في المشروعات الحكومية الالكترونية، يشير عضو مجلس الشورى الى ان "التوجّه الجديد في تقديم الخدمات الالكترونية سواء الحكومية منها او خدمات القطاع الخاص، هو التعامل مع الخدمات من منظور التركيز على اجراءات العمل (Business Process Oriented). فالخدمات المقدّمة للجمهور يجب تحسينها وتطويرها بغض النظر عن عدد الجهات الحكومية المشاركة في اجراءات العمل المطلوبة لتنفيذ الخدمة. ما يهم المستفيد هو المنتج النهائي".

جهوزية... ولكن

من ناحيته، يعتبر مدير عام "سيسكو سيستمز" في المملكة العربية السعودية **بدر البدر** أن "مشروع الحكومة الالكترونية ليس مشروعاً واحداً، بل هو عبارة عن مجموعة كبيرة من المشاريع في اماكن متعددة وضمن جهات حكومية متعددة، ترتبط ببعضها البعض. وقد بدأت "سيسكو سيستمز" فعلياً في التعامل والعمل مع جهات حكومية لاسيما وزارة الاتصالات وتقنية المعلومات في بعض اجزاء المشروع. هناك وزارات اخرى لدينا بعض العمل المشترك معها، ونحن نعمل معهم ضمن رؤية تشمل وضع برامج مشتركة حيث ترتبط كل الجهات الحكومية المختلطة مع بعضها لتعطي خدمة موحدة".

وعن مدى ملاءمة البنية التحتية في السعودية لتطبيق مثل هذا المشروع، يقول المدير العام: "لو سألتني منذ ثلاث سنوات هذا السؤال، لكنت اجبت أن البنية التحتية غير ملائمة، ولكن، البنية التحتية قطعت مؤخراً أشواطاً كبيرة جداً في وقت قصير، وانا متفائل جداً وأرى أنها الآن جاهزة الى حدٍ كبير وستكون بوضع ممتاز من اليوم ولغاية سنة من الآن".

وحول الاثر الاقتصادي لتطبيق مشروع الحكومة الالكترونية على "سيسكو سيستمز" والمجتمع السعودي، يلفت **البدر** الى انه "طبعاً، سيكون تأثير تطبيق مشروع الحكومة الالكترونية اكبر على المواطن السعودي، وسيقابله من الجانب الآخر تأثير على الشركات انما بدرجة اقل. فالمواطن لن يستمر في هدر الكثير من وقته ويرهق أعصابه بالانتظار ساعات لانجاز معاملة حكومية".

وبالنسبة الى أبرز المعوقات لتطبيق هذا المشروع، يرى المدير العام انه "في السابق كانت هناك معوقات كبيرة، كثير منها تم التغلّب عليها في وجود داعم مشترك للبرامج الحكومية، والتي هي وزارة الاتصالات وتقنية المعلومات. واعتبر انه لو تعاونت الجهات الحكومية بشكل اكبر سيساعد ذلك في تسريع تطبيق هذا البرنامج". ويضيف: "يجب أن يكون هناك تفكير بتقديم الخدمات الحكومية ليس من خلال شاشة الكمبيوتر فقط، ولكن من وسائل عدة كالجوال والهاتف...". ■

مدير المصنع السعودي الحديث للأثاث:
الجودة طريقنا للنجاح

الرياض - "الاقتصاد والأعمال"

أُنشئت شركة المصنع السعودي الحديث للأثاث المعدني والخشبي في العام 1966، "كُنَّا آنذاك المصنع الأول في المملكة المتخصص في إنتاج الأثاث المعدني والخشبي" بحسب مدير عام الشركة عبدالرحمن عويمر. مُؤكّداً أنّ "التركيز على الجودة هو ما جعلنا نستمر ونتوسّع لأكثر من 40 عاماً".

يقول عبدالرحمن عويمر: "واكب مصنعنا سلسلة من التطوّرات التقنية والفنية على مرّ السنوات باستخدام أحدث أساليب الإنتاج والتصاميم حسب المواصفات والمقاييس العالمية والمواصفات الخاصة". ويضيف: "التوسّع الذي قمنا به كان لتصنيع الأثاث الخاص بالمدارس، كذلك تصنيع أثاث المختبرات الطبّية في المدارس والشركات مثل مختبر مصنع شركة الجميح – بيبسي كولا في الرياض، وبات نحو 90 في المئة من عملنا مع القطاع التعليمي (وزارة المعارف) والقطاع الطبّي".

ويتابع **عويمر**: "كان عملنا في غالبيته مع القطاع العام، لكن واجهتنا صعوبات عدة أجبرتنا على تعديل استراتيجيتنا ليصبح عملنا موزّعاً بالتساوي بين القطاعين العام والخاص". ويوفّر المصنع الأثاث المكتبي والمدرسي والطبّي، اضافة إلى تأثيث المختبرات، قاعات الاجتماعات والمسارح والمستودعات والفنادق والمجمّعات السكنية.

التوسّع الخارجي

عن أبرز مشاريع التوسّع، يشير **عبدالرحمن عويمر** إلى "مشاريع سنوية مع وزارة المعارف لتأثيث وتجهيز ما بين 400 إلى 600 مدرسة جديدة بقيمة إجمالية تتراوح بين 30 إلى 40 مليون ريال".

ويضيف "هناك توجّه ثابت للتوسّع في الخارج حيث تمّ الفوز بمشروع في الأردن لتأثيث وتجهيز عدد من المدارس بتكلفة تصل إلى نحو 110 ملايين ريال. كما تمّ فتح فرع للشركة في لبنان ومكتب في الأردن". ويشير إلى "تطلع الشركة إلى السوق العراقية الضخمة، عندما تبدأ مرحلة الاستقرار وإعادة الإعمار الفعلية"، لافتاً إلى "إمكانية التواجد في المناطق المجاورة لأنّ الكثير من المنتجات التي نصنعها يتمّ استيرادها من الخارج، وبالتالي لدينا الفرصة للحصول على حصة كبيرة من هذه الأسواق".

وحول جودة صناعات الشركة، يشدّد المدير العام على أنّ "هذا ما يميّزنا ويجعلنا نستمر. فهناك مصانع كثيرة قامت خلال فترة عملنا لكنها الآن مقفلة نظراً إلى عدم اهتمامها بجودة منتجاتها. كما أننا بتنا نتمتّع بسمعة طيّبة في الوسط الصناعي". ويتابع: "نحن نثق بشكل كبير بأنه ليست هناك طرق مجدية للنجاح إذا لم نهتم بالجودة، ولذلك فقد حصلنا على شهادة الإيزو 9001 أربع مرّات، وهذا ما ساهم في تحسين نوعية منتجاتنا".

زيادة المبيعات

يلفت **عبدالرحمن عويمر** إلى أنّ "حجم المبيعات تراوح خلال السنوات العشرين الأولى ما بين 15 إلى 20 مليون ريال، إلاّ أنّنا بعد تلك المرحلة قمنا بزيادة الإنتاج وشراء معدات إضافية وزيادة العمالة التي بلغ عددها حالياً نحو 400 عامل بين فنّي ومهندس وإداري. وارتفعت المبيعات إلى نحو 60 مليون ريال في السنة، ونضع نُصب أعيننا الوصول إلى 100 مليون ريال في العام 2010. وهناك توجّه لدينا للتوسّع بشكل أكبر إذ إنّ الإمكانية موجودة والسوق تشهد طلباً كبيراً وهي تستوعب الكثير".

مضيفاً: "الفورة التي تشهدها جميع القطاعات، تخلق طلباً كبيراً، حيث نعمل حالياً بثلاثة دوامات لتلبية هذا الطلب".

فرع في لبنان ومكتب في البحرين وتأثيث مدارس في الأردن



عبدالرحمن عويمر

العمالة والنموّ

يعتبر **عويمر** أنّ "مسألة استيراد العمالة تشكّل عائقاً في وجه مضاعفة إنتاجنا وبالتالي تقدّمنا ونموّنا، إذ إنّ البديل عن السعوديين غير متوفّر"، إلاّ أنّه يعتبر رغم هذه الصعوبات أنّ "مستقبل القطاع الصناعي بشكل عام مستقر وممتاز، فالكثير من القطاعات تتعرّض إلى اهتزازات إنما القطاع الصناعي متى ما بُني على أسس قويّة وتوسّع تدريجي يظلُّ دائماً متقدّماً وثابتًا، ومن المهم أن تبقى الأسواق مفتوحة للتصدير".

وبعد الانضمام إلى منظمة التجارة العالمية، هل هناك توجّه جدّي إلى نسج تحالفات؟ يقول **عبدالرحمن عويمر**: "فكّرنا بإيجاد شركاء متخصصين ولديهم الخبرة في هذا المجال، إذ رأينا أنّنا سندخل مرحلة جديدة من العمل والمنافسة، وقد كانت لدينا مفاوضات مع شركات فنلندية وإيطالية ركّزنا فيها على أهمية التعاون في القطاع الطبّي، ولكن لم ننجح في عقد هذه التحالفات في نهاية الأمر نظراً إلى التطوّرات التي حصلت في المنطقة خصوصاً مع بداية الحرب على العراق في العام 2003". لافتاً إلى "اطمئناننا إلى وضع السوق بعد الانضمام إلى المنظمة، إذ إنّ معظم عملنا يقوم على تصنيع منتجات بمواصفات خاصة لا توجد في الصناعات الأجنبية ذات المقاييس الواحدة Standard، وهذا ما يجعلنا نبقى ونستمرّ". ■

أزمة فسخ عقود المشاريع تتفاعل في الكويت

الكويت ـ عاصم البعيني

في خطوة تهدف إلى السير قدماً في عملية الإصلاح الاقتصادي والمالي، ووسط جدل كبير في أوساط القطاع الخاص، أعلنت الحكومة الكويتية عن فسخ عقود 5 مشاريع كبرى تتم إداراتها وفقاً لنظام البناء والتشغيل والتحويل (B.O.T)، وطالت هذه العقود عدداً من الشركات أبرزها الشركة الوطنية العقارية التي تدير المنطقة التجارية الحرة، وشركة أجيليتي (المخازن العمومية سابقاً) التي تدير عدداً من العقود في ميناء عبد الله. وقد استندت الحكومة في قرارها على تقرير ديوان المحاسبة الذي يشير إلى وجود مخالفات عدة في تنفيذ هذه العقود. إلا أن هذه الخطوات أثارت ردود فعل من الشركات نفسها التي رأت فيها انعكاسات سلبية على الواقع الاستثماري وعلى سمعة الشركات التي تلعب دوراً ريادياً في الأسواق الإقليمية والعالمية. ومن المتوقع أن تشهد هذه الخطوة مزيداً من الجدل مع رفع دعاوى من الشركات تطالب الحكومة بالتعويض نتيجة الأضرار التي لحقت بها.


الشيخ ناصر الصباح

شهدت الكويت على مدى السنوات السابقة أكثر من خطوة بهدف إرساء قواعد الإصلاح المالي والاقتصادي تكفل لها استعادة دورها الريادي على مستوى الخليج وموقعها الطبيعي بين دول مجلس التعاون، إلا أن معظم هذه الخطوات وصلت إلى حائط مسدود نتيجة اعتبارات سياسية واقتصادية. ومع تولي الشيخ **صباح الأحمد الصباح** سدة الحكم وضع في مقدمة اهتماماته تنفيذ خطة إصلاحية متكاملة، أخذت طريقها إلى التنفيذ من خلال الحكومة الثانية في عهده برئاسة الشيخ **ناصر المحمد الصباح**، التي بدأت بترجمة توجهاتها الإصلاحية من خلال فسخ عقود 5 مشاريع كبرى تتم إدارتها وفقاً لنظام الـB.O.T وهي: عقد إدارة المنطقة الحرة في الشويخ، عقد شركة الوسيلة، عقد ميناء عبد الله، عقد شوبيز، عقد الخيمة مول، عقد منطقة أمغرة، والصليبية. واستندت الحكومة في ذلك إلى تقرير ديوان المحاسبة، وتعد كل من الشركة الوطنية العقارية وشركة "أجيليتي" من أكثر الشركات المعنية بهذا القرار، في حين أن عقد إدارة شوبيز يعود لوزير الإعلام **محمد السنعوسي**، وفي هذا السياق علق رئيس الحكومة الشيخ **ناصر المحمد** على هذه الخطوات بالقول أن الحكومة اعتمدت مسطرة ديوان المحاسبة في توجهاتها.

المراحل السابقة للفسخ

وبالعودة إلى المراحل التي سبقت فسخ العقود، صدر في المرحلة الأولى تقرير عن ديوان المحاسبة في شهر أغسطس الماضي، لفت إلى وجود ثغرات أبرزها: نقص في التشريعات القانونية التي تخص عقود الـB.O.T، عدم جدية الدراسات التي تمت للعديد من المشاريع قبل طرحها، ضعف دور الجهات الرقابية الحكومية على تنفيذ هذه العقود، عدم اتخاذ الجهات الحكومية لكافة الإجراءات التي تلزم المستثمرين بتنفيذ كامل التزاماتهم التعاقدية، وبناءً عليه أوصى التقرير بضرورة وضع خطة تنمية شاملة على مستوى الكويت، وإعادة النظر بالتشريعات.

وأعقب صدور التقرير تشكيل لجنة وزارية برئاسة نائب رئيس مجلس الوزراء ووزير الدولة لشؤون مجلس الوزراء وعضوية كل من: وزير المالية، وزير العدل، وزير الأوقاف والشؤون الإسلامية، وزير الدولة لشؤون البلدية، ووزير التجارة

■■

الشيخ ناصر الصباح: الحكومة تطبق أحكام القانون

■■

والصناعة. وتولت اللجنة متابعة تقرير ديوان المحاسبة وتقييم الملاحظات التي تضمنها، ووضع الآليات الضرورية التي تساهم في إرساء قواعد الشفافية. وبعد هذه الخطوات قرر وزير العدل تشكيل 4 فرق عمل على أن يختص الفريق الأول بدراسة العقود المبرمة مع الهيئة العامة للصناعة والجمارك،، والثاني بالطيران المدني والأشغال العامة، والثالث بالمشاريع السياحية، والرابع بالعقود المبرمة مع وزارة المالية.

ثم أعد نائب رئيس مجلس الوزراء **إسماعيل الشطي** تقريراً تضمن الإشارة إلى وجود 23 عقداً وفقاً لنظام الـB.O.T منها 12 عقداً لوزارة المالية، 4 عقود للهيئة العامة للصناعة، عقدان لكل من شركة المشروعات السياحية والهيئة العامة لشؤون الزراعة، وعقد لكل من الجمارك، الطيران المدني، والأشغال العامة. وتضمن التقرير 6 ملاحظات لفسخ عقود وزارة المالية، وملاحظة لفسخ كل من عقد الجمارك وعقد المشروعات السياحية وملاحظتين لفسخ مشروع الهيئة العامة لشؤون الزراعة، ثم تلتها المرحلة الأخيرة حيث كلف مجلس الوزراء وزير التجارة **فلاح الهاجري** فسخ عقد المنطقة الحرة المبرم مع الشركة الوطنية العقارية وإجراء التحقيقات في المخالفات

التي شابت تنفيذ العقد، وتكليف جهة أخرى لتولي إدارة المنطقة، وبالفعل أصدر **الهاجري** قراراً كلف بموجبه شركة المرافق العمومية لإدارة المنطقة الحرة، والهيئة العامة للصناعة لإدارة المرافق في ميناء عبد الله.

جدل واسع

على الرغم من أن الخطوات التي اتخذتها الحكومة تصب في إطار الإصلاح المالي والاقتصادي، إلا أنها أثارت موجة من ردود الفعل من جانب الشركات المعنية أو المستثمرين.

وفي هذا السياق، يرى رئيس مجلس إدارة الشركة الوطنية العقارية **جميل سلطان** أن قرار الفسخ يستند إلى تقرير لديوان المحاسبة عن عقود الـ B.O.T، ولم يكن عقد المنطقة الحرة من ضمنها، في حين أن التقرير الثاني الصادر عن ديوان المحاسبة في أبريل والخاص بالمنطقة الحرة لم ينص على فسخ العقد مع الشركة وقد تضمن 9 ملاحظات، 7 منها تخص الوزارات والهيئات الحكومية. كما أكدت الشركة الوطنية العقارية على سلامة موقفها القانوني تجاه عقد إدارة المنطقة الحرة حيث قامت بتنفيذه وفقاً لأحكام القانون، كما أنها لم تتسلم الكتاب الصادر عن مجلس الوزراء حول الملاحظات الخاصة بعقد المنطقة الحرة. في حين رأى العديد من المستثمرين أن هذه الخطوة تترك نتائج سلبية على الاقتصاد الكويتي، بقدر النتائج التي طالت الشركات خصوصاً ما يتعلق منها بالعقود المستقبلية، إضافة إلى الخسائر التي لحقت بالمتداولين في سوق الكويت للأوراق المالية نتيجة الهبوط الذي شهدته أسهم الشركات المعنية، وطالبوا الحكومة بضرورة إيجاد بدائل لفسخ العقود على أن يترافق ذلك مع تطوير البيئة التشريعية والقانونية وتفعيل دور الهيئات الرقابية خصوصاً أن بعض العقود يعود تاريخ توقيعها إلى سنوات عدة مضت.

الغرفة تؤيد الحكومة

شكل الموقف الذي عبّرت عنه غرفة تجارة وصناعة الكويت جرعة دعم للحكومة حيث قال رئيسها **علي محمد ثنيان الغانم** أن الحكومة متمسكة بقراراتها المتعلقة بفسخ العقود التزاماً منها بالإصلاح المالي والاقتصادي استناداً إلى أحكام القانون ورأي الجهات الرقابية كديوان المحاسبة، وهي حريصة في الوقت نفسه على معالجة النتائج السلبية التي ستترتب على الشركات نتيجة فسخ العقود من خلال إعداد عقود جديدة تأخذ في الاعتبار ملاحظات ديوان





علي الغانم

المحاسبة وتحفظ في المقابل حقوق جميع الأطراف من خلال إعطاء الشركات التي فسخت عقودها الأولوية في الحصول على العقود الجديدة، وإذا لم توافق الشركات على الشروط الجديدة سيتم طرح المشاريع في مزايدة وفقاً للشروط نفسها.

النتائج

يجمع العديد من المستثمرين على أن هذه الخطوة ستترتب نتائج سلبية على الاقتصاد الكويتي والشركات على حدٍ سواء، ما يجعل البيئة الاستثمارية محل شك لا سيما عند طرح مشاريع مستقبلية وفقاً لنظام الـ B.O.T.

أما بالنسبة للشركات المعنية فقد يترك القرار تأثيراً على سمعتها في الأسواق الخارجية على الرغم من أن شركة "أجيليتي" تعد من الشركات العالمية وسبق لها أن فازت بعقود لصالح وزارة الدفاع الأميركية وقوات التحالف على مستوى المنطقة مع ما تفرضه مناقصات هذه الجهات من مزايا تنافسية لدى الشركات المتقدمة. أما بالنسبة للشركة الوطنية العقارية فتقف أمام مرحلة التوسع نحو الأسواق الإقليمية وتسعى إلى الاستفادة من خبرتها المحلية في إدارة المنطقة الحرة ونقلها إلى الخارج حيث سبق للشركة أن فازت بتطوير وإدارة مشروع المنطقة الحرة في مدينة العقبة الاقتصادية في الأردن، إضافة إلى التوسع في المشاريع العقارية على مستوى الأسواق العربية وشمال أفريقيا، ومن الممكن أن تطال الأضرار الناتجة عن عملية الفسخ شركات أخرى مرتبطة بعقود من الباطن مع هذه الشركات وذلك في مجال الخدمات والمقاولات والصيانة، ما يجعل كلفة التعويض عن الأضرار أرقاماً فلكية.

جميل سلطان: تقرير ديوان المحاسبة لم ينص على الفسخ

علي الغانم: أولوية للشركات التي فسخت عقودها في العقود الجديدة



جميل سلطان

رفع دعاوى

ومع اتخاذ الحكومة لقرار الفسخ، أعلن وزير الإعلام المستقيل **محمد السنعوسي** الذي يملك عقد الشويبز عن رفع دعوى ضد الحكومة للمطالبة بالتعويض عن الأضرار الناتجة عن فسخ العقد وتعد هذه الخطوة ظاهرة جديدة تتمثل في قيام وزير برفع دعوى على حكومته، في حين أكدت شركة "أجيليتي" أن قرار فسخ العقود يرتب أضراراً جسيمة عليها، وستطالب الشركة بالتعويض عن الأضرار وتم رفع دعوى للطعن في قرار إلغاء العقود مع توجيه إنذار قضائي إلى وزارة التجارة والصناعة والطعن والمطالبة بتعويضات، ما يعني أن القضية دخلت في مرحلة جديدة سيكون لها بدورها نتائج أخرى على السوق المالية.

أما على صعيد القطاع الحكومي فقد تشهد وزارة التجارة والصناعة إحالة بعض أركانها إلى التحقيق على خلفية عدم ممارسة الدور الرقابي المنوط بها بحيث يتم توقيفهم عن العمل حتى صدور نتائج التحقيق التي ستبحث في ما إذا كان بعض المسؤولين اخطأوا أو ساهموا في المخالفات والتجاوزات التي أدت إلى فسخ تلك العقود. ■

رئيس "الأهلية للاستثمار": توازن بين الاستثمار المحلي والدولي



الكويت – الإقتصاد والأعمال

دخلت الشركة الأهلية للاستثمار مرحلة جديدة، بعد تولي عبد الله عبد السلام العوضي رئاسة مجلس إدارتها. تمّ ذلك بعد عملية "كر وفر" استمرت أشهراً عدة، تركت أثراً سلبياً على أداء الشركة على الرغم من تاريخها الطويل في العمل الاستثماري على مستوى الكويت ومنطقة الخليج. وتتطلع الشركة حالياً إلى استعادة دورها من خلال رؤية تهدف إلى خلق توازن بين الاستثمار المحلي والدولي، مستندة في ذلك إلى خبرة طويلة في مجال الاستثمار تزيد على نحو 30 سنة، ومنظومة متكاملة من الشركات التابعة والشقيقة التي تعمل في مختلف القطاعات.

يقول رئيس مجلس إدارة الشركة الأهلية للاستثمار **عبد الله عبد السلام العوضي** أن الشركة تقف أمام مرحلة جديدة معتمدة على ستراتيجية واضحة يبدأ تطبيقها العام 2007، وتهدف إلى خلق توازن بين الاستثمار المحلي والاستثمار الدولي، خصوصاً أن 90 في المئة من أصول الشركة يتركّز في الكويت. وتهدف الشركة من خلال هذه الخطوة إلى تنويع الأسواق بهدف تنويع المخاطر، وسيتم ذلك من خلال طرح صندوقين للاستثمار، الأول في مجال التكنولوجيا، تُسهم فيه الشركة بنسبة 10 في المئة ويبلغ رأس ماله نحو 250 مليون دولار، وسيكون متخصصاً بأسواق أميركا الشمالية وأوروبا؛ والصندوق الثاني في العقارات المدرّة للدخل والفرص المتاحة في الشركات ذات الملكية الخاصة على ألا تتجاوز قيمة المساهمة 50 مليون دولار. كما ستقوم الشركة بتأسيس بنك استثماري في البحرين برأس مال 15 مليون دينار بحريني، وذلك في العام 2007، بعد التجربة الناجحة للشركة الاهلية للاستثمار في البحرين. وأشار الى أن هذا البنك سيشكّل نافذة للشركة الاهلية للاستثمار نحو الأسواق الخليجية.

تركيز على العقار

من الملاحظ أن الشركة الأهلية للاستثمار ركّزت نشاطها خلال السنوات الماضية على القطاع العقاري، حيث وصلت نسبة الأصول فيه إلى نحو 55 في المئة من إجمالي أصول الشركة. ويقول **العوضي**، في هذا السياق، "شكّل قطاع العقار ملاذاً آمناً للاستثمار على مدى سنوات، فحقق الاستثمار فيه عوائد مجزية. ومع تراكم الخبرات دخلت الشركة مرحلة جديدة في التطوير العقاري من خلال طرحها مشروع "لاغون سيتي" في مدينة الخيران في الكويت، وهو مشروع يشكّل مرحلة أولى من مشروع عقاري سكني تجاري يضم 11 برجاً سكنياً وفللاً مطلة على البحر، حيث تبلغ المساحة الإجمالية للمشروع نحو 3,5 ملايين $م^2$ تضم قسائم بحرية وبرية، إضافة إلى مركز تجاري. ويتميز المشروع بتوفير خدمات عامة متكاملة إضافة إلى الخدمات الترفيهية والأندية الرياضية ومركز رياضات مائية. كما يضم منطقة تجارية تمتد على مساحة 80 ألف $م^2$ وتشمل مراكز تسوق وترفيه، ومحلات تجارية ومطاعم ودور سينما وفنادق. ويوضح **العوضي** أن الشركة تستعد حالياً لطرح "مشروع جبلة"، وهو باكورة مشاريع "لاغون سيتي"، بمساحة تبلغ نحو 35 ألف $م^2$. ويتكون المشروع من 78 فيللا سكنية بمساحة تتراوح بين 475 و625 ألف $م^2$، ويقدر حجم الاستثمار فيه نحو 5 ملايين دينار كويتي، وقد تمّ الاتفاق مع البنك الأهلي لتقديم تسهيلات للعملاء.

ومن المشاريع المهمة التي تقوم بها الشركة مشروع "أولمبيا" المكون من برجين وفندق ومجمع تجاري، وستتولى تطويره شركة الموارد العقارية، إحدى الشركات التابعة. إلى ذلك، لعبت "الأهلية للاستثمار" دوراً مهماً في القطاع العقاري على مستوى المنطقة، حيث طوّرت برجين في الوسط التجاري لمدينة بيروت "سوليدير"، إضافة إلى مشاريع عدة في الكويت نفذتها "الموارد العقارية".

صكوك المشاركة

وفي سبيل توفير مصادر تمويل إضافية، طرحت "الأهلية للاستثمار"، من خلال إحدى شركاتها التابعة الشركة الأهلية الخليجية القابضة، صكوك المشاركة الإسلامية بقيمة 150 مليون دولار لتمويل مشروع "لاغون سيتي" العقاري. وتبلغ المدة المحددة لصكوك المشاركة المتناقصة 5 سنوات، مع وجود بند يجيز للشركة الأهلية الخليجية القابضة دفع كل المبالغ المستحقة خلال عامين فقط، على أن يكون عائد الصكوك نصف سنوي. واكتتب في هذه الصكوك العديد من المؤسسات العريقة، أبرزها مصرف الإمارات الإسلامي، مركز إدارة السيولة المالية، بنك البحرين الإسلامي، بيت إدارة المال، مصرف الشارقة الإسلامي، والمصرف الخليجي التجاري. ويوضح **العوضي** أن الشركة تتمتع بقاعدة مالية متينة حيث يبلغ معدل المطلوبات على حقوق المساهمين 0,6، وهو معدل مرتفع مقارنة بالشركات الأخرى. وسبق للشركة أن حازت على تصنيف ائتماني بدرجة (BBB+) من قبل وكالة "كابيتال انتليجنس".

عبدالله عبد السلام العوضي

الاستثمار الصناعي

وإلى القطاع العقاري، ركّزت "الأهلية للاستثمار" نسبة مهمة من استثماراتها في القطاع الصناعي، من خلال شركات عدة عملت على تأسيسها أو من خلال المساهمة في شركات قائمة. وتعتبر الشركة الأهلية للكيميائيات إحدى أبرز هذه الشركات، ويعود تاريخ تأسيس هذه الشركة إلى العام 1981، وهي متخصصة في إنتاج الكيميائيات الإنشائية، كألواح العزل الحراري، ألواح العزل المائي، الإضافات الخراسانية، البولي يوريثين والمنتجات الإسمنتية. كما ساهمت "الأهلية للاستثمار" بنسبة 44 في المئة من شركة الشعبية للصناعات الورقية التي تأسست في العام 1978، وهي متخصصة في مجال الصناعات الورقية وصناعة التغليف، ويبلغ رأس مالها نحو 4,6 ملايين دينار كويتي، وأصولها نحو 18,2 مليوناً. وعززت "الأهلية للاستثمار" تواجدها في القطاع الصناعي من خلال الشركة الخليجية الدولية لصناعة التبريد التي أسستها في العام 2003، والمتخصصة في صناعة التبريد ومقاولاتها ومخازن التبريد، ويبلغ رأس مالها نحو 3 ملايين دينار كويتي وأصولها أكثر من مليونين. وتملك "الأهلية للاستثمار" أيضاً نسبة 40 في المئة من الشركة الأهلية للمقاولات التي تأسست في العام 1987 وهي متخصصة في مجال التجارة العامة والمقاولات، كما تملك نسبة 92 في المئة من شركة موارد صناعة البناء العربية التي تأسست في العام 1985 وهي متخصصة في مجال الأصباغ والطلاء.

صندوقان استثماريان في أسواق دولية برأس مال 450 مليون دولار، وبنك استثماري في البحرين

الاستثمار في الشركات الخاصة

رغم ان قانون التجارة في الكويت يجيز لشركات الاستثمار العمل في 4 قطاعات هي: الاستثمار وتمويل الشركات الخاصة (Private Equities)، إدارة الأصول، الصيرفة الاستثمارية، والسمسرة. إلا ان "الأهلية للاستثمار" ركّزت على الاستثمار وتمويل الشركات الخاصة، ويوضح **العوضي** أن الشركة فضلت التركيز على قطاع واحد بدلاً من التوسّع والتنوع، ما جعلها متخصصة في هذا المجال وأكسب خدماتها قيمة مضافة. ومن مزايا هذا القطاع أن معايير المخاطرة أقل من سواه، والعوائد الاستثمارية أكثر ارتفاعاً. وفي إطار التركيز على هذا القطاع تستعدّ الشركة لطرح صندوق خاص في السوق الأميركية برأس مال 200 مليون دولار، يهدف إلى الاستثمار في الصناديق التي تستثمر وتستحوذ على شركات خاصة، وستلعب إحدى الشركات الأميركية المتخصصة دور مدير الصندوق.

تملك "الأهلية للاستثمار" منظومة استثمارية متكاملة من خلال تملكها أو مساهمتها في شركات عدة تعمل في السوقين الكويتية والخارجية، ويوضح **العوضي** أن الشركة تدير حالياً أصولاً لصالح الشركات التابعة تقدر قيمتها بنحو 517,2 مليار دينار كويتي، وأبرز هذه الشركات: الشركة الأهلية الخليجية القابضة التي تأسست في العام 2004 برأس مال يبلغ نحو 55 مليون دينار كويتي، وتقدر أصولها بنحو 140 مليوناً؛ الشركة الخليجية الدولية للاستثمار التي ينضوي تحت مظلتها صناديق للاستثمار في الأسواق الخارجية؛ الشركة الأهلية للوساطة المالية في البحرين؛ "الأهلية للاستثمار" في البحرين، التي سيتم تطوير عملها في العام 2007 لتدخل قطاع الصيرفة الاستثمارية؛ الشركة الخليجية الدولية لصناعات التبريد؛ الأهلية للكيميائيات المتخصصة في مواد البناء وتلعب دور الذراع الصناعية للشركة الأم؛ وشركة الشعبية للصناعات الورقية.

الرؤية المستقبلية

في ظل التطورات الاقتصادية في دول الخليج ودور القطاع الخاص المتنامي، تتطلع "الأهلية للاستثمار" إلى اغتنام الفرص الاستثمارية في هذه البلدان، من خلال برامج الخصخصة، وطرح الاكتتابات في الشركات الجديدة الناشئة وتسويق فرص الاستثمار، ما يعزز حضورها في الأسواق العالمية، حيث تحرص الشركة على رفع حجم استثماراتها العالمية نسبة إلى إجمالي الأصول، وذلك بهدف خلق توازن جغرافي وقطاعي في أصول الشركة، الأمر الذي من شأنه أن يحدّ من مخاطر الاستثمار. وفي هذا السياق، تستعدّ الشركة إلى إطلاق مجموعة من الصناديق المتخصصة في قطاعات وأسواق معينة. وعلى الرغم من الظروف القسرية التي مرت بها الشركة العام الماضي، فإنها استطاعت تجاوز هذه العقبات والعودة إلى النمو بفضل رؤية مجلس إدارتها بقيادة **عبد لله عبد السلام العوضي**، وهذا ما عكسته النتائج المالية التي حققتها الشركة حيث بلغ حجم إيراداتها خلال 90 يوماً فقط نحو 7 ملايين دينار كويتي. وفي العام 2005 بلغ إجمالي الإيرادات أكثر من 46 مليون دينار كويتي، والأرباح الصافية نحو 33,9 مليوناً، وارتفع مجموع أصول الشركة إلى نحو 270,1 مليوناً.

يُذكر أن مجلس الإدارة اتّخذ العديد من الخطوات بهدف تعميق التعاون مع مساهمي الشركة، فأقام معرضاً خاصاً تحت عنوان "عالم الاهلية للاستثمار" عرض خلاله للإنجازات التي حققتها الشركة والشركات التابعة، وعقد على هامشه حلقات نقاش حول التطورات الاقتصادية التي تشهدها منطقة الخليج ورؤية الشركة المستقبلية. ■



مشروع "لاغون سيتي" العقاري



"أبو ظبي" تدخل غمار السياحة

لندن - زينة أبو زكي

في العام 2004 وضعت إمارة أبو ظبي حجر الأساس في بناء قطاعها السياحي، وكانت الانطلاقة مع القانون الرقم 7 الذي أصدره رئيس الدولة الشيخ خليفة بن زايد آل نهيان، وتمّ بموجبه إنشاء هيئة أبو ظبي للسياحة في 15 سبتمبر من العام نفسه. ومنذ ذلك الحين تكثفت جهود الهيئة لتنمية وتطوير القطاع السياحي وجعل أبو ظبي وجهة سياحية منافسة في جذب المستثمرين والسياح على السواء. وبعد مرور 3 سنوات، أين وصلت الإمارة في تحقيق أهدافها وما حجم الاستثمارات التي تمّ استقطابها، وما هي السياحة المستهدفة؟ أسئلة عدة يجيب عنها مدير عام هيئة أبو ظبي للسياحة مبارك حمد المهيري.



مبارك حمد المهيري

يقول مبارك المهيري: "سبق إطلاق هيئة أبو ظبي للسياحة وضع ستراتيجية صدر بناءً عليها قانون تأسيس الهيئة، التي أعطيت صلاحيات تؤهلها تنفيذ تلك الستراتيجية، والعمل جارٍ الآن لتنفيذها وفق الأولويات التي حددتها".

ويضيف "حددت الخطة أهدافاً عدة. فمن ناحية عدد السياح، تستهدف استقطاب 3 ملايين سائح العام 2015، وهذا رقم متواضع. لكنه، مقارنةً بالعام 2003، حيث بلغ عدد الزوار إلى أبو ظبي 835 ألفاً يعتبر رقماً جيداً. والأولوية التي وضعتها الخطة هي توسيع الطاقة الاستيعابية للفنادق من 10 آلاف غرفة إلى 25 ألفاً العام 2015، من فئات مختلفة، أهمها فئة 5 نجوم، إضافة إلى المنتجعات وفنادق الأعمال".

ويشير **المهيري** إلى أن إمارة أبو ظبي شهدت خلال السنتين الماضيتين زيادة في عدد الغرف الفندقية، ومن المتوقع إضافة بين 3 و4 آلاف غرفة أخرى مع حلول العام 2008، بهدف سد الفجوة بين العرض والطلب".

ويحدد **مبارك حمد المهيري** 3 أدوار تضطلع بها هيئة أبو ظبي للسياحة. "الدور الأول، تشريعي ورقابي يتناول موضوع الترخيص للفنادق وتصنيفها والرقابة على المنشآت السياحية. والثاني هو التسويق والترويج للإمارة، فالخطة لحظت أفضلية لأسواق معينة وكيفية الوصول إليها خلال السنوات الـ 5 الأولى. وفي هذا السياق، افتتحت الهيئة مكتبين في لندن وفرانكفورت. وهناك خطة لافتتاح ثلاثة مكاتب أخرى العام 2007 في مدن رئيسية". وفي الوقت عينه، شاركت الهيئة في 8 معارض دولية خلال العام 2005، وفي 13 معرضاً العام 2006، إضافة إلى مشاركة مكاتبنا في الخارج في الفعاليات التي تجري في الدول الموجودة فيها".

أما الدور الثالث الذي تقوم به الهيئة فيتعلق، وفق **المهيري**، "بتسهيل الإجراءات من أجل جذب الاستثمار. ومن خلال هذا الدور، تعمل الهيئة على تصنيف الأراضي وعرضها على المستثمرين في المجال السياحي، ويشمل ذلك تطوير المنتجات السياحية على اختلافها". ويوضح **المهيري** "شملت التشريعات تسهيلات منح التراخيص، حيث بات إنجاز ترخيص المنشآت السياحية لا يستغرق أكثر من 10 دقائق. كما تمت تهيئة أراض مدعومة من الحكومة لطرحها للمستثمرين. كما تمّ إصدار قانون التملك العقاري في أبو ظبي، الذي حدد الأراضي المسموح الاستثمار فيها، وسمح لمواطني دول مجلس التعاون الخليجي التملك في أبو ظبي وللأجانب حق الإيجار لمدة تصل إلى 99 سنة".

وإلى ذلك، تقوم هيئة أبو ظبي للسياحة بالعديد من النشاطات، ويقول **المهيري**: "إن الهيئة وضعت خطة لإطلاق مجموعة من



مشروع جزيرة الريم

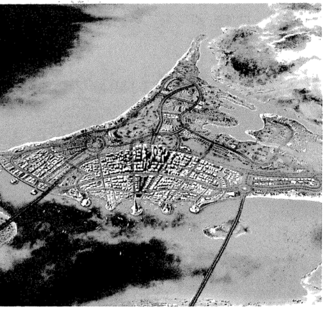
الفعاليات منها بطولة أبو ظبي للغولف، وهي جزء من الجولة الأوروبية European Tour، واستضافة Red Bull Air Race الذي ينطلق من أبو ظبي ليجول حول العالم"، ويشير إلى أن "هناك أكثر من فعالية سيتم الإعلان عنها خلال السنة الجارية".

وعن المقومات السياحية التي تمتاز بها إمارة أبو ظبي، يلفت **مبارك المهيري** إلى "الموارد الطبيعية الهائلة، ومنها وجود 200 جزيرة في أبو ظبي، إضافة إلى المناطق البحرية والواحات الطبيعية والمناطق الأثرية والمباني القديمة". ويشير إلى أن أكثر من مشروع طرح للاستثمار، أبرزها مشروع جزيرة السعديات الذي يهدف إلى تحويل الجزيرة، التي تبلغ مساحتها 27 كيلومتراً مربعاً، إلى وجهة سكنية وسياحية متكاملة ومقصد سياحي عالمي. ويوفر المشروع واجهة بحرية بطول 30 كيلومتراً، ويشتمل على 6 مناطق يتصف كل منها بطابع خاص. ويضم 29 فندقاً.

ومن المتوقع أن يستوعب المشروع بعد انتهائه العام 2018 نحو 150 ألف نسمة. ويصل حجم الاستثمار في هذا المشروع إلى 100 مليار درهم، أي نحو 28 مليار دولار.

وأعلنت أبو ظبي عن خطة ثقافية من خلال برنامج يعنى بالمتاحف، كمتحف جونجنهايم للفن المعاصر وآخر للفن الكلاسيكي. ويعتبر **المهيري** "أن الجانب الثقافي هو ما سيميز أبو ظبي عن الوجهات السياحية الأخرى". ويرى أن "الهدوء والأمان" هما من الميزات التي تنفرد بها الإمارة.

وعن أهمية سياحة الأعمال بالنسبة لـ أبو ظبي، يقول **المهيري** "تم الإعلان العام الماضي عن مركز معارض جديد في أبو ظبي سيكون بمثابة مدينة مصغرة للأعمال وسيشكل عنصراً مهماً في مجال استضافة المؤتمرات والمعارض وفعاليات سياحة الحوافز ورحلات الأعمال والاجتماعات". ويفصح **المهيري** عن تقديم العديد من الحوافز لمنظمي الرحلات، لافتاً إلى أن في أبو ظبي العديد من الفنادق الفخمة التي ستخدم هذا النوع من السياحة.



مشروع جزيرة السعديات

وعن أهم الأسواق التي تستهدفها أبو ظبي، وتلك التي تعتبر شرائحها زواراً منتظمين، يقول **المهيري** "من أهم الأسواق التي تستهدفها الهيئة السوق الخليجية وسوق أوروبا الغربية وأهمها بريطانيا وألمانيا نظراً لمعرفة مواطنيها بـ أبو ظبي، ولوجود خطوط طيران تربط بينها وبين أبو ظبي". ويضيف "كذلك هناك توسع نحو مناطق أخرى في أوروبا من ضمنها فرنسا وروسيا. أما السوق الخليجية فهي أيضاً مهمة بالنسبة لنا لكنها تتطلب المزيد من التجهيزات لناحية السكن على سبيل المثال، فهذه السوق تمتاز بالسياحة العائلية التي تتطلب الشقق المفروشة ومراكز التسوق وغير ذلك، وهذه منشآت لا تزال قيد البناء في أبو ظبي".

ويلفت **مبارك المهيري** إلى أن ذلك "لا يعني أن أبو ظبي لا تستقبل حالياً الكثير من السياح العرب، بل على العكس هناك العديد من الزوار خصوصاً من رعايا دول مجلس التعاون الخليجي الذين لا يحتاجون إلى تأشيرات دخول ويستطيعون زيارة الإمارة براً كونها جزءاً من الجزيرة العربية، وهناك أيضاً زوار من دول عربية أخرى، كـ لبنان ومصر والأردن".

وعن اليد العاملة في القطاع السياحي في أبو ظبي، يقول **المهيري** "مصدر اليد العاملة في القطاع السياحي هو الدول العربية والآسيوية وأحياناً الأوروبية. لكننا في الإمارات بدأنا بإنشاء بعض المعاهد المتخصصة، أو إضافة التخصصات التي على علاقة بالسياحة على بعض الجامعات، وهناك قسم من المواطنين بدأوا بالعمل في هذا المجال ولكنه مجال كبير ويستدعي استيراد بعض الخبرات من الخارج و لو حتى للتدريب".

وعن مستقبل أبو ظبي السياحي ومدى تأثير السياحة على مجتمع الإمارة، يقول **المهيري** "منذ أن تم وضع الستراتيجية كانت هناك ضوابط منها عدم المس بالنسيج الاجتماعي للبلد، ونحن في الأساس نستهدف السياحة النوعية التي تستقطب نوعية راقية من الزوار، وليس سياحة الجماعة Mass التي هي أكثر تأثيراً على البنية الاجتماعية".

ويعتبر **المهيري**، رداً على سؤال عن أسباب اتجاه أبو ظبي لتطوير القطاع السياحي، "أن السياحة هدف ستراتيجي لأي دولة من أجل تنويع مصادر الدخل، والقطاع السياحي قطاع محفز لقطاعات أخرى اقتصادياً. فإضافة إلى ورشة العمل التي يطلقها فهو يسهم في تطوير البنية التحتية، ومشغل أساسي لمؤسسات أخرى كالمطار. والتوسع القائم في الإمارة حالياً له علاقة بالخطة الوطنية للسياحة".

وختم **المهيري**: "أعتقد أن أبو ظبي ستشهد خلال السنوات الـ 10 المقبلة تغيرات كبيرة". ■

9,2 مليار درهم عائدات السياحة في أبو ظبي

يتوقع ان تصل قيمة العائدات السياحية لإمارة أبو ظبي الى حوالي 9,2 مليار درهم خلال العام 2006 تشكل حوالي 19,4 في المئة من الناتج المحلي للامارة بدون النفط، وكانت هذه العائدات قد بلغت حوالي 7,7 مليار درهم العام 2005.

وذكر عضو مجلس إدارة غرفة تجارة وصناعة أبو ظبي رئيس لجنة السياحة في الغرفة ناصر بطي بن عمير بن يوسف ان اجمالي العائدات السياحية لدولة الإمارات للسنة الماضية تقدر بحوالي 57 مليار درهم بزيادة 20,5 في المئة عن عام 2005.

وقدّر التقرير أن يبلغ عدد نزلاء الشقق الفندقية في الإمارات الى حوالى 1,32 مليون نزيل حتى نهاية عام 2006 بزيادة نسبتها 12,7 في المئة. في حين يقدر عدد النزلاء في إمارة أبو ظبي بحوالى 275 ألف نزيل بزيادة نسبتها 22,2 في المئة مقارنة بعام 2005.

رئيس "B.C.T.C": محطة الحاويات تحوّل مرفأ بيروت مركزاً للترانزيت البحري

بيروت - سحر غانم

أثمرت الشراكة بين إدارة واستثمار مرفأ بيروت وشركة B.C.T.C المشغّلة لمحطة الحاويات في المرفأ، نجاحاً متميّزاً في أداء المحطة وفي حركة المرفأ. ولم تحل تداعيات حرب يوليو 2006 على لبنان دون استقطاب شركات الملاحة العالمية إلى المرفأ، إذ فتحت شركة CMA CGM خطاً مباشراً إلى بيروت ووسّعت شركة MSC أعمالها عبر خط ثان. ويؤكّد رئيس مجلس الإدارة مدير عام شركة B.C.T.C، عمّار كنعان أنّ التحدّيات التي يواجهها مرفأ بيروت ومحطة الحاويات تتمثل في مواكبة نجاح المرفأ وازدهار أعماله وليس العكس.

عمار كنعان

تبيّن الإحصاءات نجاح محطة الحاويات في مرفأ بيروت في تحقيق زيادة ملحوظة بعدد الحاويات المتداولة بلغت نحو 80 في المئة بين يوليو 2005 ويوليو 2006. إذ ارتفع العدد من نحو 310 آلاف (TEU)Twenty Foot Equivalent Unit إلى نحو 500 ألف.

ويشير عمّار كنعان إلى أنّ العمل في المحطة توقف لمدة شهرين خلال العدوان، "إلاّ أنّ المحطة تمكّنت من تعويض الخسائر" من خلال استقطاب خطوط جديدة إلى المرفأ، حيث افتتحت شركة النقل CGM CMA خطها المباشر إلى بيروت، كما افتتحت شركة MSC خطاً ثانياً بعد عام على استخدامها للمرفأ كمركز للتوزيع البحري".

ويعزو كنعان سبب ازدحام السفن خارج مرفأ بيروت إلى بدء شركة CMA CGM العمل قبل انتهاء التفاوض على العقد معها وتأمين آلية استيعاب الحركة الجديدة، وليس إلى التراجع في أداء محطة الحاويات كما يشيع البعض.

ويشير إلى أنّ المحطة نجحت، وبالإمكانيات نفسها، في تحقيق رقم قياسي بلغ 75 ألف TEU في شهر نوفمبر الماضي، أي ما يوازي نحو ضعف نتائج شهر أكتوبر. ويقول: "أتحدى أن يتمكّن مرفأ مشابه من تحقيق هذا الرقم بهذه السرعة"، منوّهاً بأنّ خدمة البواخر لجهة سرعة التفريغ والتحميل لم تتغيّر على الرغم من مضاعفة عدد البواخر التي تؤم المرفأ.

تهيئة أسباب النجاح

ويرجع عمّار كنعان هذه النتائج الإيجابية لمرفأ بيروت إلى أسباب عدة، من بينها القرار الستراتيجي الذي اتخذته الدولة اللبنانية ببناء محطة الحاويات، إضافة إلى تعميق الحوض إلى 15,5 متراً، ما يسمح باستقدام أكبر البواخر، وبالتالي التفوّق على المرافئ الأخرى في المنطقة. وإلى ذلك، لعب أداء محطة الحاويات، التي تفوّقت على منافسيها، دوراً كبيراً في اعتماد مرفأ بيروت كمركز لـ "المسافنة" من قبل شركات الشحن العالمية. والسبب الثالث والأهم هو تجهيز محطة الحاويات بأحدث الوسائل التكنولوجية، إذ باعتمادها الأسلوب الإلكتروني في المعاملات وفي تبادل المعلومات مع المرافئ الأخرى، إضافة إلى طريقة تحميل الباخرة سهّلت على الشركات العالمية التعامل مع المرفأ.

تطوير نظام إلكتروني لإنجاز معاملات التجّار عبر الإنترنت

تعرفة تفريغ وتحميل البواخر في مرفأ بيروت هي الأقل في العالم

الترانزيت البحري

استهدفت الخطة الستراتيجية لشركة B.C.T.C بداية جعل مرفأ بيروت ومحطة الحاويات معبراً لتجارة الترانزيت. ولكن هذه الخطة تعثرت بسبب إقفال الحدود اللبنانية السورية والمنافسة مع المرافئ السورية والأردنية من جهة، وكلفة النقل البري المرتفعة إلى العراق من جهة أخرى، ما اضطر الشركة إلى تغيير ستراتيجيتها والعمل على جعل مرفأ بيروت مركزاً للترانزيت البحري.

ويقول كنعان: "تابعنا في العام 2006، عملنا في الاتجاه نفسه وضغطنا أكثر لاستقطاب الترانزيت البحري"، مشيراً إلى انعكاسات هذا التوجه الإيجابية على الاقتصاد اللبناني، إذ إنّ استخدام محطة الحاويات من قبل الشركات العالمية للترانزيت البحري يؤدي إلى ارتفاع العائدات المباشرة وغير المباشرة للدولة اللبنانية، ويساهم في تشغيل عدد أكبر من اللبنانيين. إضافة إلى الجانب الأهم وهو

تسهيل وتسريع عمليات الاستيراد والتصدير بالنسبة للتجّار اللبنانيين، ذلك لأنّ البواخر الكبيرة باتت تأتي إلى مرفأ بيروت بشكل مباشر من دون التوقّف في محطات ومرافئ عدة. وفي هذا الإطار، يعتبر **عمّار كنعان** أنّ المردود غير المباشر للاقتصاد اللبناني أهم من المردود المباشر الذي تحصل عليه الدولة.

وبالنسبة لإجراءات تسهيل الترانزيت البحري، يتحدّث **كنعان** عن أمور عدة يجب معالجتها، مشيراً الى المباشرة ببعض هذه الإجراءات بحيث تمّ تدعيم قدرة الرصيف 16 على استيعاب البواخر عبر شراء رافعة خامسة بالتعاون بين محطة الحاويات والمرفأ. ومن ناحية البنية التحتية، يؤكّد **كنعان** على ضرورة تكبير الرصيف 16 بنحو 100 م كي يتسع لباخرتين كبيرتين، لافتاً إلى مباشرة الدولة بإعداد الخطة لتكبيره. ومع تزايد "الزحمة" على مرفأ بيروت، يشدد **عمّار كنعان** على أهمية تحديد تاريخ وصول الباخرة مسبقاً من قبل الوكالات البحرية لكي تحجز مكاناً لها على الرصيف. وإنّ اعتماد هذا النظام سوف يضمن إدارة أفضل لضغط البواخر الحاصل في المرفأ.

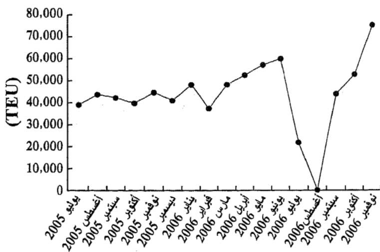
زيادة التعرفة

ويوضح **كنعان** أنّ تعرفة تفريغ وتحميل البواخر وتعرفة تخزين المستوعبات في مرفأ بيروت تعتبر من أقل التعرفات الموجودة في العالم. لذا يرى ضرورة زيادة التعرفة لتوازي واقع المرفأ وقيمة الأرض المستخدمة، وهذا من شأنه أن يشكّل حافزاً لشركات الشحن لخفض فترة تخزين مستوعباتها في المرفأ، ما يساهم في تأمين دورة أسرع للمستوعبات وتخفيف الضغط عن المرفأ.

ويؤكّد أنّ زيادة تعرفة التفريغ والتحميل والتخزين لن تؤثر على حركة الحاويات لأنها تعكس الكلفة الحقيقية للتشغيل.

ويميّز **كنعان** بين تعرفة محطة الحاويات والكلفة الإجمالية للاستيراد والتصدير عبر مرفأ بيروت، بحيث لا ينفي ارتفاعها مؤكداً على وجوب تقليصها بتخفيض الأكلاف الإضافية المباشرة وغير المباشرة التي يتحمّلها التاجر كونها لا تعكس كلفة تشغيل حقيقية. ولكنه يشدد على أنّ شركات الشحن والترانزيت الخاصة هي المسبّب الرئيسي في ارتفاع التكلفة، في حين لا تشكّل رسوم وزارة المالية ووزارة النقل سوى جزء بسيط من هذه التكلفة. وهو يرى "أنّ من الصعب معالجة هذه المشكلة لأننا في بلد يعتمد النظام الاقتصادي الحرّ المبني على المنافسة".

تطور الحركة في محطة الحاويات



تطوير إلكتروني

وفي ما يتعلّق بمشاريع تطوير المحطة، فهي لم تتوقّف على الرغم من الحرب. وقد استثمر رأس مال ضخم في شراء معدات إضافية، إضافة إلى شراء الشاحنات والمساهمة مع مرفأ بيروت في شراء الرافعة الخامسة. ومن الناحية التكنولوجية، طوّرت شركة B.C.T.C الأنظمة المستخدمة في المحطة وشغّلت أنظمة جديدة، مثل "Window System" إضافة إلى نظام الـ"Appointment System"، الذي سينظم عمليات استلام المستوعبات من قبل التجّار وفق مواعيد محددة مسبقاً ما يضمن سرعة نقلها. كما يجري العمل على تطوير نظام إلكتروني يسمى "Port Community System" بالتعاون مع وزارة المالية ومرفأ بيروت والجمارك. ووفق هذا النظام، الذي تشترك في تطويره شركة Microsoft لبنان، سوف يتمكّن التجّار من إنجاز معاملاتهم عبر شبّاك إلكتروني واحد من دون العودة إلى المرفأ والجمارك ومحطة الحاويات.

ويشير إلى أنّ الشركة استفادت من فترة الحصار الذي فُرض بعد حرب يوليو لتجريب هذه الأنظمة وتدريب الموظفين عليها. أما من الناحية العلمية، فقد طوّرت الشركة مركز أبحاث في الجامعة الأميركية–بيروت وتعمل حالياً على توسيعه ليضمّ أساتذة من المعهد التقني في لوزان والمركز الأوروبي للأبحاث النووية، وذلك لتوسيع آفاق الأبحاث المتعلقة بتطوير إدارة محطة الحاويات. ومن ناحية العمالة، يشير **عمّار كنعان** إلى توظيف 53 عاملاً إضافياً منذ انتهاء الحرب وذلك للتجاوب مع الحركة المتزايدة في المرفأ. ■



رئيس الشركة المتحدة للمقاولات والهندسة:

القطاع العقاري في سورية لا يحتاج لشركات ضخمة

دمشق - يارا عشي

ما إن بدأ رجل الأعمال السوري حسان اسطواني حياته المهنية الأولى حتى نزلت به خسارة أنهت مشروع شركته، ثم باشر بإقامة مشروع مدينة الزهور فأصيب بانتكاسة أخرى. وبصراحته يكشف أن كلا الخسارتين حصلت بسبب "قلة الخبرة".

نال حسان اسطواني بكالوريوس الهندسة المدنية العام 1974 ثم أسس شركة إنشاءات وعمل في المقاولات داخل سورية حتى العام 1981، ومارس العمل ذاته في دبي حتى العام 1994. ويسجل لشركته "الزين التجارية" أنها كانت الأولى التي ساهمت في بناء الأبراج في دولة الإمارات العربية. وساهم اسطواني بإنجاز توسيع مرفأ بيروت، ويجهز حالياً لإنشاء أبنية عقارية كبيرة في العاصمة اللبنانية. وبعد أن تجاوز كبوته المالية الثانية يواصل حالياً إنجاز مشروع "غاردن سيتي" في ريف دمشق.



حسان اسطواني

يشير حسان اسطواني، إلى إن ظروف العمل في سورية بين العامين 1985 و1989 كانت صعبة، لأن القطاع الخاص لم يكن يحظى حينها بالدعم الكافي، وفي ذلك الوقت أقدم على إعادة كل ما كسبه من أموال في الخارج إلى سورية. وعن تجاربه المهنية الأولى في سورية يذكر **اسطواني** أنه تعرّض إلى كارثة عندما خسر أمواله، ولأسباب عديدة أهمها قلة خبرته في كيفية التعامل والتعاون مع الشركات الأجنبية. ويوضح أنه خسر التمويل من شركات أوروبية لصالح مشروعه واضطر أن يبدأ من الصفر. وفي العام 2000، ولثلاث سنوات لاحقة، تمكّن من إعادة بناء شركة بالاعتماد على إمكانياته المالية بعيداً عن مصادر الدعم الخارجي.

ويقول **اسطواني**، الذي يشغل حالياً منصب رئيس مجلس إدارة الشركة المتحدة للمقاولات والهندسة، "باشرت في بداية العام 2004 بوضع الدراسات والأسس لمشروع "غاردن سيتي" السياحي الذي أمسى واقعاً مع بداية العام 2005، وهو يقترب بخطوات ثابتة نحو الإنجاز، وهذه المرة بتمويل شخصي ومن دون تسويق مسبق قبل استكماله المنتظر قريباً".

وعن المشاريع الحالية والمستقبلية في سورية وغيرها، يوضح **اسطواني** أنه يتعاون حالياً مع مجموعة "أركاد" اللبنانية لإنشاء أبنية عقارية كبيرة في بيروت، والمشاركة معها في إنجاز معرض طرابلس الدولي، كما يعمل مع مجموعة "المهندسون المصريون" على إقامة مشاريع سياحية وأخرى للتطوير العقاري على البحر الأحمر. كما يسعى لإنشاء أول شركة استشارية في سورية في مجال الهندسة تضع الدراسات وتمارس دور المنفّذ أو المشرف والشريك في تمويل هذه المشاريع.

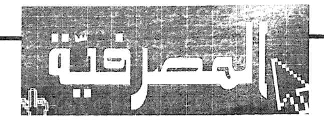
وعن مشروع "غاردن سيتي" الذي ينهض حالياً على طريق مطار دمشق الدولي، يقول **اسطواني** أن هذا المشروع هو استثمار متكامل، يتألف من فندق من الدرجة الممتازة بسعة 114 غرفة و124 شقة فندقية،

"غاردن سيتي" مشروع سياحي متكامل في ريف دمشق

"كبوتان أوصلتاني إلى شاطئ النجاح"

تديره شركة دولية. وإلى الفندق، هناك "مول تجاري" ونادٍ رياضي عائلي يديره نادي Tiger AC Milan. ويوضح أن القسم العقاري من المشروع يضم 100 فيلا و300 شقة سكنية سيتم عرضها للبيع عندما يستكمل إنجاز 70 في المئة من أعمال هذا المشروع، علماً أن ما تمّ انجازه حتى الآن هو بحدود 42 في المئة. ويشير إلى أنه سيستقبل شركاء في مشروعه وبحصص يصل مجموعها إلى 49 في المئة من رأس ماله البالغ نحو 117 مليون يورو. ويقول أن الفندق والمول والنادي ستكون جاهزة للاستثمار في صيف العام 2008، وباقي الأقسام ستنجز كاملة على مدى ثلاث سنوات.

وعن واقع ومستقبل سوق العقار في سورية، يقول **اسطواني** أنها تشهد حالياً مضاربات كبيرة، ويرى أن الاستثمار فيها لا يحتاج إلى استقدام شركات عقارية ضخمة، فقد أدى الاعلان عن قدوم بعض هذه الشركات إلى السوق السورية إلى رفع أسعار العقارات بشكل جنوني. ويعتبر أن المطلوب هو تنظيم هذا النوع من الاستثمار بإشراف الدولة، ويقترح إعادة تنظيم مدينة دمشق والسماح ببناء الأبراج السكنية العالية فيها، من دون الحاجة للزحف إلى ريفها كما يحصل الآن. ■



رأي

مواصفات المركز المالي الدولي

في ظلّ تزايد المراكز المالية في المنطقة، بدأ يبرز السؤال حول العوامل التي تحدد الطابع الدولي لهذا المركز أو ذاك. حالياً، تعتبر سوق لندن المركز المالي الأول في العالم، وذلك قبل نيويورك وطوكيو وغيرهما من العواصم الكبرى. وحدد بنك التسويات الدولية هذه الصفة استناداً إلى حجم الأموال التي تتدفّق عبر كلّ مركز بالنسبة إلى مجمل التدفّقات النقدية في العالم، حيث تستأثر سوق لندن وحدها بنسبة 27 في المئة من إجمالي هذه التدفقات، قبل منطقة اليورو ككل التي تشكّل 26 في المئة من المجموع والولايات المتحدة التي تحظى بنحو 11 في المئة فقط. كما تمثل مراكز الأوفشور الآسيوية والكاريبية جزءاً مهماً من حركة التدفّقات النقدية في العالم حيث تشكّل مجتمعة 12 في المئة من المجموع تليها سويسرا بنسبة 5 في المئة واللوكسمبورغ بنسبة 2 في المئة.

وتشكّل نسبة المطلوبات النقدية إلى الناتج المحلي الإجمالي مؤشراً آخر على ثقل المركز المالي، وتبلغ هذه النسبة 285 في المئة في المملكة المتحدة وتتجاوز ذلك في مراكز الأوفشور الآسيوية والكاريبية، إلى جانب سويسرا واللوكسمبورغ. ونمت المطلوبات النقدية (أي صافي التسليفات والودائع بين الدول) ما بين الدول بشكل ملفت، حيث تعتبر اليوم أكبر بـ30 مرة مما كانت عليه قبل 30 عاماً، حيث ارتفعت من 684 مليار دولار في العام 1977 إلى أكثر من 23 تريليون دولار في نهاية النصف الأول من العام الحالي. يأتي ذلك في الوقت الذي تشهد فيه الأسواق المصرفية العالمية نمواً سريعاً في ضوء العولمة وتزايد التكامل بين الأسواق المالية المختلفة وتطوّر بنية السوق المصرفية الدولية وبروز التكتلات المصرفية العملاقة التي تسهل، بفعل حجمها، حركة التدفّقات ووتيرتها.

بحسب هذه المعايير، تعتبر مختلف المراكز المالية في المنطقة العربية أصغر من أصغر مراكز الأوفشور الكاريبية، كالبهاماس وجزر الكايمان التي تبلغ التدفّقات النقدية بينها وبين الولايات المتحدة وحدها أكثر من 2 تريليون دولار أميركي سنوياً، في حين يصل الحجم الأكبر للتدفّقات الثنائية بين المملكة المتحدة ومنطقة اليورو إلى نحو 4 تريليون دولار أميركي. لذلك، ومن أجل ارتقاء المراكز المالية العربية إلى المستوى الدولي يتعين عليها السعي لاستقطاب جزء من هذه التدفّقات الكبرى من خلال إيجاد الأسباب الاقتصادية الكافية والحوافز المالية والتشريعية والنقدية الملائمة.

خاص ... خاص ... خاص

مصرفان إسلاميان في الإمارات

يتوقّع أن يشهد العام 2007 انضمام مصرفين جديدين إلى قائمة المصارف الإسلامية المحلية العاملة في دولة الإمارات العربية المتحدة ليصل عددها إلى 6 مصارف. فمع بداية العام سوف يتحوّل كامل أعمال بنك دبي إلى الأنشطة المتوافقة مع أحكام الشريعة الإسلامية.

أما القادم الجديد فهو مصرف النور الاسلامي الذي سيكون أكبر المصارف الإسلامية الإماراتية رسملة، حيث يتوقّع أن يبلغ رأس ماله نحو 4 مليارات درهم إماراتي (1,1 مليار دولار أميركي). يساهم في تأسيس البنك عدد من جهات القطاع العام والخاص من بينها شركة دبي للاستثمار وحكومة دبي، وسوف يتبوأ حسين القمزي منصب الرئيس التنفيذي لمصرف النور.

القطاع المصرفي اللبناني في 2006

من المتوقع أن يحقق القطاع المصرفي اللبناني نتائج إيجابية للعام 2006 على الرغم من الأشهر العجاف خلال النصف الثاني من العام.

وتشير الأرقام شبه الرسمية إلى أن الأموال الخاصة زادت بنسبة 35 في المئة، بينما يتوقع أن يكون النمو في الأرباح بين 20 و25 في المئة.

يشار إلى أن هذه النتائج هي فعلياً حصيلة للنصف الأول من العام.

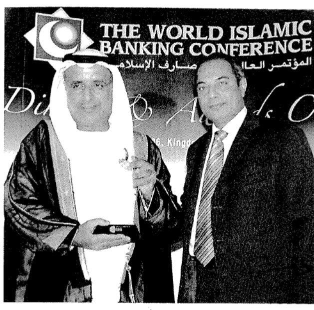
مصرف إماراتي يستعدّ لطرح شعار جديد

يقوم أحد المصارف الإماراتية البارزة خلال الفترة الأولى من العام المقبل، بطرح شعار جديد يعكس توجهاته للمرحلة المقبلة. وقد سبق لهذا المصرف أن شهد خلال التسعينات من القرن الماضي إطلاق هوية جديدة أضحت من الأشهر بين المصارف الإماراتية.

المحتويات

حسين الميزة أفضل شخصية مصرفية إسلامية للعام 2006

مصارف السلام: مرحلة الإنتشار



حسين الميزة يتسلّم الجائزة

دبي – طارق زهنان

اختار المؤتمر السنوي العالمي للمصارف الإسلامية، في عامه الثالث عشر، حسين محمد الميزة أفضل شخصية مصرفية إسلامية للعام 2006، وذلك للإنجازات المصرفية التي حققها، ولإسهامه في نجاح الصناعة المصرفية الإسلامية، منذ إسهامه في العام 1975 في تأسيس بنك دبي الإسلامي، أول مصرف إسلامي في العالم، حتى مشاركته بدءاً من العام 2005 في الإطلاق المتتالي لمصارف السلام من السودان إلى البحرين إلى الجزائر.

"الاقتصاد والأعمال" التقت حسين الميزة بُعيد أيام على تسلّمه الجائزة، وكان حوار حول مصارف السلام التي يتبوأ فيها الميزة منصب نائب رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب، بعد مساهمته في إطلاقها على المستوى الشخصي، كما على المستوى المؤسساتي من خلال مركزه كعضو منتدب في شركة دبي الإسلامية للتأمين وإعادة التأمين (أمان) المساهمة في رأس مال جميع مصارف السلام.

قبل البدء بسبر أغوار مصارف السلام حاضراً ومستقبلاً، استهلّ حسين الميزة الحديث بالقول: "إذا كان هناك فضل من بعد الله عليّ فهو يرجع إلى مثالي الأعلى ومن هو بمقام والدي، الحاج سعيد أحمد لوتاه مؤسّس بنك دبي الإسلامي والداعم الأساسي لنجاح مسيرة حسين الميزة، التي بدأت مع بنك دبي الإسلامي واستمرت لمدة 27 عاماً. وأرى في حصولي على جائزة أفضل شخصية مصرفية إسلامية للعام 2006، بما تحمله من ارتباط بالصناعة المصرفية الإسلامية التي أضحت تحتلّ مكانة دولية، شرفاً أعتز به وتتويجاً لسنوات طوال من العمل والجهد في قطاع الصيرفة الإسلامية، وجميل بسيط أردّه إلى دولة الإمارات العربية المتحدة، وأقدّمه إلى مقام أصحاب السمو الشيخ خليفة بن زايد آل نهيان والشيخ محمد بن راشد آل مكتوم، اللذين وفّرا مساحة للعمل والإبداع على المستوى الداخلي والخارجي".

ثلاثة... والرابع على الطريق

التلازم بين الشخصية المصرفية التي يمثلها حسين الميزة والمولود الجديد مصرف السلام، شكلا الدعامة الأساسية لمنحه الجائزة. ويقول الميزة في هذا الإطار: "ارتبط حصولي على جائزة أفضل مصرفي إسلامي للعام 2006، بخروج "السلام" إلى العلن وفق خطة لنشر مصارف السلام بدءاً من المحيط العربي إلى مجمل الدول الإسلامية، تنفيذاً لطموح المؤسّسين بنشر مصارف السلام عالمياً".

"فالانطلاقة كانت في العام 2005 مع إطلاق أول مصارف السلام في السودان برأس مال مدفوع يبلغ 100 مليون دولار، تبعه في العام 2006 افتتاح مصرف السلام في البحرين برأس مال مدفوع يبلغ 317 مليون دولار، وتمّ تجهيز العدّة لإطلاق ثالث مصارف السلام في الجزائر العام 2007، برأس مال 100 مليون دولار".

"أما البلد الرابع الذي وقع عليه الخيار فهو سورية، حيث تمّ التقدّم بالطلب البدائي الأول للحصول على رخصة لإنشاء مصرف السلام–سورية، تمهيداً للانطلاق في التأسيس بعد الحصول على الموافقات المبدئية".

"وفي الوقت الذي تمّ طرح جزء من رأس مال مصارف السلام على الاكتتاب العام في كلٍّ من السودان والبحرين، فإنّ خصوصية السوق الجزائرية فرضت على مؤسّسي "السلام–الجزائر" اتخاذ القرار بالانطلاق في العام 2007 بهيئة شركة مساهمة مغلقة مع توجه لفتح الباب مستقبلاً أمام المساهمة العامة ورفع رأس مال البنك، مواكبةً للجهود التي تُبذل في الجزائر لإطلاق سوق للمال".

إنشاء مجموعة قابضة لاحقاً لتضم كافة مصارف السلام

توسّع محلي

ويضيف الميزة: "التوزّع الجغرافي لمصارف السلام، واكبه خلال العام 2006 جملة توسّعات داخل سوقي البحرين والسودان. ففي البحرين تمّ إنجاز بناء مركز رئيسي للمصرف والانتقال إليه، ويضمّ هذا المركز أول فروع المصرف في البحرين كما أنه يشكّل نقطة الانطلاق نحو أسواق الاقتصادات الضخمة لدول مجلس التعاون الخليجي المحيطة بالبحرين. أما في السودان

فقد قام مصرف السلام بالاستحواذ على حصة 60 في المئة من أسهم مصرف النيلين، وبُعيد الانتهاء من إجراءات الاستحواذ سوف يتمّ تنفيذ دمج مصرف النيلين مع مصرف السلام السودان، وإعادة هيكلة شبكة فروع "النيلين" التي تتجاوز 40 فرعاً توسّعاً أو تقليصاً، تنفيذاً لتصوّر ورغبة أبداها "السلام" لشركائه في مصرف النيلين (البنك المركزي السوداني) بتغيير اسم وهوية المصرف وفق إخراج موحّد يجمع المصرفين سوية تحت مُسمى موحّد قد يحمل عنوان "مصرف السلام النيلين"، بما تحمله تلك الخطوة من قيمة مضافة لعمل مصرف السلام وطموحه بالانتشار في السوق المحلية السودانية. وفي فبراير من العام 2007 سوف ينتقل مصرف السلام السودان إلى مركزه الرئيسي في العاصمة الخرطوم".

مجموعة مصرفية واحدة

"هذا النمو المتواصل في انتشار مصارف السلام، يعكس النظرة التوسّعية للجهات المؤسّسة لتلك المصارف، وفق ستراتيجية خاصة"؛ يقول الميزة، ويضيف موضحاً تلك الستراتيجية، "عوضاً عن إنشاء مصرف واحد والتوّسع من خلال الفروع، تمّ تأسيس مصارف مستقلة، يتمتّع كلّ منها بشخصية معنوية وهيئة قانونية تحت إشراف الجهات الرقابية في كلّ دولة من دول الانتشار، وذلك تمهيداً لربط تلك المصارف مستقبلاً بشركة أم قابضة تُشكّل الجهة المالكة والجامعة لجميع مصارف السلام في مختلف الدول، بما يؤدي إلى بناء كيان مصرفي جديد يتمتّع بوجود جغرافي واسع يتناسب مع استقلالية ومقوّمات وأنظمة كلّ بلد يتواجد فيه أحد مصارف السلام، ويعمل وفق ستراتيجية موحّدة وقرار جامع".

ويؤكّد الميزة أنّ اختيار موقع ومكان وجود المؤسسة الأم، سيكون نتاج معطيات عديدة سوف تتضح مع الوقت، كاشفاً عن أنّ ما روّج عن تكريس المركز الرئيسي المفتتح حديثاً في البحرين موقعاً للمجموعة القابضة ليس دقيقاً، وإن كان احتمالاً مطروحاً مع كون "السلام البحرين" هو أكثر مصارف "السلام" رسملة حتى الآن، إضافة إلى ما تحتويه البحرين من عناصر المنافسة في قطاع المصرفية الإسلامية. ويشير الميزة إلى أنّ مدينة بيروت في لبنان هي أحد الأماكن المطروحة على البحث نظراً لبُنيتها المصرفية وموقعها الجغرافي الوسط ما بين شمال أفريقيا والخليج العربي.



حسين الميزة

بعد تخرّجه في العام 1975 من جامعة بيروت العربية، بدأ حياته العملية في بنك دبي الإسلامي، وخلال السنوات الـ 27 التي أمضاها في البنك تبوأ الميزة مناصب إدارية عدّة، كان آخرها منصب المدير العام بالإنابة. وشغل حسين الميزة خلال العقدين الأخيرين رئاسة مجالس إدارة في شركات ومؤسسات عدّة في دولة الإمارات العربية المتحدة من ضمنها: رئيس مجلس إدارة "إعمار للخدمات المالية"، عضو مجلس الإدارة ورئيس اللجنة التنفيذية في "أملاك للتمويل"؛ وكذلك تولى في مملكة البحرين مهام رئيس مجلس إدارة مركز إدارة السيولة، ورئيس اللجنة التنفيذية في الشركة الإسلامية للتجارة.

ويشغل حسين الميزة حالياً مناصب عدة، فإضافة إلى مهام نائب لرئيس مجلس إدارة مصرف السلام والعضو المنتدب، والعضو المنتدب لشركة دبي الإسلامية للتأمين وإعادة التأمين(أمان)، هو نائب رئيس مجلس الإدارة في شركة ليدر كابيتال، وعضو مجلس إدارة "غلف جيت"، وعضو مجلس إدارة شركة عمال للصناعة والاستثمار، وعضو لجنة الاستشارات في مركز دبي المالي العالمي، وغيرها الكثير من المناصب القيادية.

ويعود الميزة ليلفت إلى أنّ "الاستقلالية المالية والتنفيذية لوحدات "السلام" بما تحمله من سهولة في الحركة وإمكانيات للانتشار ومواكبة متطلبات كل سوق على حِده، سوف تستمر بعد جمع مصارف السلام تحت مظلة مؤسساتية واحدة. كما أنّ الواقع الحالي يحمل في طيّاته دلالات واضحة على مستوى الارتباط بين مختلف مصارف السلام بدءاً من التسمية الموحّدة؛ فالقيادة الواحدة لجميع مصارف السلام، ممثلة برئيس مجالس الإدارة **محمد العبار** ومركز نائب رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب اللذين أتولاهما شخصياً، كما التداخل والارتباط بين مختلف مصارف السلام من حيث التأسيس والملكية. فمصرف السلام السودان مؤسّس ومساهم في مصرف السلام البحرين؛ والمصرفان معاً مؤسّسان ومساهمان في رأس مال مصرف السلام

مصرف السلام-سورية هو رابع مصارف السلام

الجزائر بمشاركة الجهات التي ساهمت سابقاً في تأسيس مصرفي السلام في السودان والبحرين، كشركات "إعمار العقارية"، "أملاك"، "أمان"، "بيت الاستثمار العالمي" (غلوبل)، "دبي للاستثمار" و"دبي القابضة"".

"السلام" و"أمان"

"وفق هذه الرؤية يخطو مشروع مصارف السلام خطواته المتتالية، بغرض مواكبة الطلب المتزايد على الخدمات المصرفية الإسلامية، وتوفير المنتجات التمويلية والاستثمارية وفق رؤية تتجاوز حدود التمويل الاستهلاكي، فبناء قاعدة مختارة من العملاء من أفراد وشركات إسهاماً في تطوير العمل المصرفي الإسلامي".

هكذا يستعرض **حسين الميزة** واقع ومستقبل مصارف السلام، مختتماً الحوار بالقول: "العمل عبادة، ومشروع مصارف السلام يمثل بالنسبة إليّ النشاط المتجدد بموازاة نشاطي المستمر في شركة "أمان" العاملة في قطاع التكافل والتي سوف أسعى إلى توسيع نشاطها بموازاة توسّع مصارف السلام". ■

بورصة الكويت تحت وطأة تحييد الأسهم وفسخ العقود

الكويت-عاصم البعيني

شهدت سوق الكويت للأوراق المالية خلال الأشهر الماضية هبوطاً قياسياً هو الأدنى خلال العام 2006، فبلغت القيمة الرأسمالية للشركات المدرجة في السوق نهاية نوفمبر نحو 41,484,6 مليون دينار كويتي بانخفاض بلغ نحو 3,420,6 ملايين أي ما نسبته نحو 7,6 في المئة مقارنة مع نهاية شهر أكتوبر من العام الحالي حيث بلغت القيمة الرأسمالية للشركات نحو 44,905,3 مليون دينار كويتي، وبانخفاض بلغ 560,6 مليوناً مقارنة مع نهاية العام 2005 أي ما نسبته نحو 1,3 في المئة. كما انخفض المؤشر السعري بنسبة 6,79 في المئة خلال شهر نوفمبر، وبنسبة 15 في المئة منذ بداية العام. وأدى التدهور في مؤشرات البورصة إلى فسخ نسبة 50 في المئة من عقود الآجال.

وإذا كان هذا الهبوط الذي شهدته سوق الكويت للأوراق المالية ترافق مع هبوط معظم أسواق الأوراق المالية على مستوى منطقة الخليج، إلّا أنّ هناك عوامل داخلية جعلت الهبوط في بورصة الكويت يصل إلى مستويات قياسية، وأبرز هذه العوامل قرار تحييد أسهم 23 شركة منها 3 مصارف والتحقيق بشأن مخالفة 150 شركة لقانون الإفصاح، حيث من المتوقع أن تترك هذه التطوّرات تأثيراً على خارطة ملكية بعض الشركات وتغيير في مجالس إدارتها، وقد تدفع بعض صناديق الاستثمار الخليجية إلى الإحجام مؤقتاً عن الاستثمار.


فلاح الهاجري

بعد بلوغ أسعار النفط مستويات قياسية خلال العام 2005، وما وفرته من فوائض وعائدات مالية ضخمة في الأسواق، اتجه معظم المستثمرين في الخليج والكويت للاستثمار في الأسواق المالية نظراً للربح السريع الذي تتميّز به هذه الأسواق، ونتيجة لذلك وصلت المؤشرات إلى مستويات قياسية. واللافت أنّ البورصات في تلك الفترة استقطبت الكثير من المتداولين الجدد الذين دخلوها للمرة الأولى، فيما توجهت نسبة كبيرة من الاستثمارات من القطاعات الاقتصادية إلى أسواق الأوراق المالية، خصوصاً من قطاع العقار الذي شكل لفترة طويلة ملاذاً آمناً للمستثمرين.

وبالتالي شكلت عمليات التصحيح التي شهدتها تلك الأسواق مساراً طبيعياً للمؤشرات انعكست إيجاباً من خلال عملية فرز بين الشركات، كما شكلت دافعاً للعديد من القيمين لاتخاذ عدد من الخطوات تداركاً لأي تدنٍ مستقبلي على غرار ما حصل في السابق، وهو ما شهدته كل من السعودية وقطر. أما في الكويت، فعلى الرغم من أن تأسيس سوق الكويت للأوراق المالية يعود إلى عقود سابقة عدة، وعلى الرغم من أن السوق مرت بظروف قاسية جداً كأزمة سوق المناخ، لم تواكب البورصة في الكويت التطوّر الذي شهدته الأسواق العالمية وحتى الخليجية، حيث ما زالت السوق تئن تحت وطأة التدخلات السياسية، والبيروقراطية الإدارية، كما أن البيئة التشريعية والقانونية التي تحكم السوق مازالت قاصرة عن مواكبة التطوّر، إذ ما زالت الضبابية تكتنف إنشاء هيئة سوق المال. وترافق هذا الواقع مع اتخاذ العديد من القرارات، سواء من إدارة البورصة أو من جانب الحكومة، تركت أثراً سلبياً على مؤشرات البورصة وأدت إلى تفاقم الأزمة وهبوط السوق إلى مستويات قياسية خلال العام 2006.

الشرارة الأولى تحييد أسهم 10 شركات

شهدت سوق الكويت للأوراق المالية خلال الأشهر السابقة ظاهرة، هي الأولى من نوعها، تمثلت في استحواذ مجموعة الخرافي على كل من شركة المال للاستثمار وشركة الصناعات الهندسية الثقيلة وبناء السفن التابعتين لمجموعة الصقر، بعد عمليات شراء عدة لأسهمهما في سوق الكويت للأوراق المالية، إلا أن هذه الخطوة تحولت إلى نزاع قانوني بين المجموعتين على خلفية عدم الالتزام بقانون الإفصاح الرقم 2/1999 وتحديداً المادة 2 من الفقرة "د". ومما ساهم في تعميق الأزمة القرار الذي اتخذته إدارة السوق بتحييد أسهم 10 شركات تابعة لمجموعة الخرافي، لتتسع بعد ذلك دائرة الأزمة من خلال التحقيق في مخالفات نحو 150 شركة مدرجة في سوق الكويت للأوراق المالية لقانون الإفصاح.

وفي هذا السياق يقول وزير التجارة والصناعة **فلاح الهاجري**: "عُرض على اللجنة العليا 4 شكاوى تم بت 3 منها وتحييد أسهم 10 شركات، في حين أن الشكوى الرابعة تتعلق بـ52 شركة، وعلى افتراض أن لكل شركة 3 ملاك فإن العدد الإجمالي لهذه الشركات يتراوح بين 150 إلى 156 شركة". ويضيف أن عملية تحييد الأسهم تمت وفقاً لأحكام القانون الذي ينص على أن كل من

يتملّك ما نسبته 5 في المئة يجب أن يفصح عن هذه الملكية، كما أن هناك بنداً آخر يفرض على الشركات الاعتبارية أو على أشخاص معينين يمتلكون في شركة ما نسبة 20 في المئة، الإفصاح عن هذه الملكية. مشيراً إلى أنّ "السوق تضم 3 فئات: الأفراد وهؤلاء غير ملزمين بالإفصاح؛ الشركات المساهمة المدرجة في السوق التي عليها أن تلتزم بأحكام القانون؛ والشركات غير المدرجة وعليها الإفصاح عندما تصل نسبة ملكيتها إلى 5 في المئة في شركة مدرجة".

مجموعة الخرافي تطعن والمحكمة ترد

تقدّمت مجموعة الخرافي بطعن أمام القضاء بالقرار الصادر عن لجنة السوق والقاضي بتحييد الأسهم، إلا أن قرار الطعن اقتصر على شركة الصناعات الهندسية الثقيلة وبناء السفن، وتريثت المجموعة في الطعن بالقرار المتعلق بأسهم 9 شركات أخرى، بانتظار نتائج الحكم، مع الإشارة إلى أن المجموعة سيطرت على مجلس إدارة الشركة على الرغم من تحييد أسهمها فيها.

وقضت المحكمة بصحة قرار لجنة السوق بتحييد أسهم المجموعة في الشركة، ورفضت الطعن المقدم من كل من شركة محمد عبد المحسن الخرافي للتجارة والمقاولات، وشركة محمد عبد المحسن الخرافي القابضة، ومما ورد في الحكم: "إنّ المجموعة لم تُفصح عما إذا كان هناك شخص يمتلك ما يزيد على 20 في المئة في شركة الخرافي للتجارة، تبيّن للمحكمة إقرار المدعيتين بأنهما لم يفصحا عن ملكية الشركة المدعية الأولى (الخرافي القابضة) لنسبة 99,1 في المئة في الشركة المدعية الثانية (الخرافي للتجارة) والتي تملك 44,33 في المئة من أسهم شركة الصناعات الهندسية الثقيلة وبناء السفن إلا بعد تقديم الشكوى بحجة أن نص المادة (2/د) من القانون الرقم 2/1999 لا ينطبق إلا على الشخص الطبيعي من دون الشخص الاعتباري، وهو ما ترد عليه المحكمة بأن ما عنته الفقرة (د) من المادة 2 من القانون الرقم 2/1999 يمتد ليشمل الشخص الطبيعي والشخص الاعتباري على حد سواء، ورفضت المحكمة ما لجأت إليه المدعيتان من أن القانون لم يحدد موعداً للإفصاح وإنما أحال ذلك إلى سوق الكويت للأوراق المالية".

تحييد أسهم 3 بنوك و10 شركات أخرى

واستكملت لجنة سوق الكويت للأوراق المالية برئاسة وزير التجارة والصناعة **فلاح الهاجري** خطوتها بقرار آخر قضى بتحييد ملكيات مختلفة في 3 مصارف و10 شركات مدرجة، لمخالفتها قانون الإفصاح، في حين برّأت نحو 102 شركة بعد أن اتضح عدم مخالفتها للقانون، ما رفع عدد الشركات التي حيدت أسهمها إلى 23 شركة، في حين أنّ هناك 30 شركة وفرداً سيتم استكمال التحقيق معهم للتأكد من مخالفتهم للقانون أو عدمه، وذلك قبل عرض قضاياهم على لجنة السوق. أما الشركات الـ 13 التي صدرت في حقها قرارات بالتحييد لدورتين انتخابيتين كاملتين أي 6 سنوات، فهي: بنك الخليج بنسبة 45 في المئة، البنك الأهلي بنسبة 14 في المئة، البنك العقاري بنسبة 10 في المئة، شركة بيان للاستثمار بنسبة 4 في المئة، "الكيبل التلفزيوني" بنسبة 28 في المئة، "وربة للتأمين" بنسبة 28 في المئة، "غراند" بنسبة 3 في المئة، شركة دار الاستثمار 3 في المئة، "التعليم الأهلي" 32 في المئة، "المواساة القابضة" 30 في المئة، "مشرف" 33 في المئة، "غلف إنفست" 5 في المئة و"الكويت للتأمين" 6 في المئة.

فسخ عقود المشاريع الكبرى

ولم تستفق السوق من صدمة الإفصاح والتحييد، حتى اتخذ كل من وزير المالية **بدر مشاري الحميضي** ووزير التجارة والصناعة **فلاح الهاجري** قراراً بفسخ عقود مشاريع كبرى مع عدد من شركات القطاع الخاص، وذلك وفقاً لنظام الـ B.O.T، وبناءً إلى تقرير لديوان المحاسبة. وكان من نتائج هذا القرار تكبيد المتداولين خسائر إضافية نتيجة الهبوط الذي شهده سهم كل من شركة أجيليتي ("المخازن العمومية" سابقاً)

أزمة الإفصاح عكست حجم الثغرات التي تعانيها السوق

فلاح الهاجري: تطبيق القانون على الصغير والكبير

إنشاء هيئة سوق المال أصبح ضرورة ملحّة

والشركة الوطنية العقارية، المعنيتين مباشرة بعدد من هذه العقود. (راجع التقرير في هذا الشأن).

خطوات إصلاحية

على الرغم من الخسائر التي تكبدتها سوق الأوراق المالية إلا أن الخطوات التي تم اتخاذها تأتي في سياق توجه الحكومة الكويتية برئاسة الشيخ **ناصر المحمد الصباح** للقيام بورشة إصلاح اقتصادي ومالي جدية، خصوصاً أن معظم المحاولات السابقة لم تحقق النتائج المرجوة أو بقيت حبراً على ورق، وتمت ترجمة هذا التوجه من خلال تعيين **د.صالح الفلاح** مديراً عاماً لسوق الكويت للأوراق المالية، وترافقت مع اتخاذ العديد من الخطوات الإجرائية حيث تدرس اللجنة الفنية في سوق الكويت للأوراق المالية نظام البيع المكشوف (Short sale) ونظام إقراض واقتراض الأسهم (Securities lending & barrowing) الذي سيبدأ العمل به قريباً. وفي السياق نفسه ستستكمل هذه الخطوات من خلال إقرار شروط جديدة للإدراج وإقرار قانون هيئة وسوق المال.

شروط جديدة للإدراج

شكلت فترة التصحيح التي شهدتها سوق الكويت للأوراق المالية مناسبة للتمييز بين الشركات التي تسعى إلى تحقيق أرباح تشغيلية وتلك التي يقتصر نشاطها على المضاربة، وبعد قرار التحييد الأخير ظهر العديد من الشركات الورقية العاملة في السوق، ما جعل الحاجة ملحّة إلى إقرار شريحة جديدة من الإصلاحات، وتمت ترجمة هذا التوجه من خلال تعديل شروط الإدراج في السوق الرسمية، ومن ضمن الاقتراحات ألّا يقل رأس المال المدفوع عن 10 ملايين دينار كويتي، وألا تقل أرباح الشركة عن نسبة 5 في المئة سنوياً، في حين أن القوانين السابقة كانت تنص على النسبة نفسها كمتوسط عام عن آخر سنتين، إضافة إلى مرور 3 سنوات مالية على آخر زيادة مؤثرة على رأس المال بدلاً من مرور سنة مالية واحدة. ومن المتوقع أن يساهم تعديل شروط الإدراج في إنشاء السوق الموازية بشروط أقل صرامة من تلك التي تطبق في السوق الرسمية، ومن أبرز الشروط المقترحة للإدراج في السوق الموازية، ألا يقل رأس مال الشركة عن 3 ملايين دينار كويتي، وأن تكون الشركة حققت أرباحاً صافية لا تقل عن 5 في المئة من رأس المال المدفوع في آخر سنتين متتاليتين، ومرور سنتين ماليتين على

آخر زيادة مؤثرة في رأس مال الشركة التي تتقدم بطلب إدراج أسهمها في السوق الموازية.

هيئة سوق المال

على الرغم من أن سوق الكويت للأوراق المالية تعد قديمة العهد على مستوى المنطقة، فهي لم تواكب التطوّر الذي شهدته الأسواق المالية الأخرى، كما أنها لا تزال تفتقر إلى هيئة سوق مال تشرف على أعمالها. وإذا كان معظم المعنيين توصلوا إلى قناعة بضرورة إنشاء هيئة لسوق المال فإنهم لم يتوصلوا إلى اتفاق حول القانون الذي يفترض اعتماده مع وجود مشاريع قوانين عدة مطروحة أبرزها اثنان: الأول أعدّه، وفقاً للنموذج الأميركي، فريق دراسة أسواق المال في وزارة التجارة والصناعة؛ والثاني يعتمد النموذج البريطاني، وأعدّه المكتب الفني في بورصة الكويت.

وفي هذا السياق تقول رئيسة فريق دراسة أسواق المال في وزارة التجارة والصناعة د. أماني بورسلي أن تأسيس هيئة رقابية يمثل نقلة نوعية في اتجاه خلق ثقافة الالتزام لدى المشاركين في السوق وتطوير أدائها. وتوضح أن المشروع أنجز بالتعاون مع جهات عالمية متخصصة كهيئة الرقابة الأميركية (SEC) ومؤسسة ناسد العالمية(NASD)، وهو متوافق مع معايير الايوسكو (IOSCO)، مشيرة إلى أن المشروع يركز على رفع مستوى الشفافية ويتضمن كافة المعايير الخاصة بحوكمة الشركات (Corporate Governance)، وينص على أن يضم مجلس إدارة الشركات المدرجة عضوين مستقلين بهدف رفع مستوى الشفافية وتعزيز الرقابة.

وتضيف د. بورسلي أن هيئة سوق المال تهدف إلى توفير الحماية للمستثمرين في السوق، وتطوير وتنظيم أسواق مالية شفافة وذات كفاءة عالية، وتقليل مخاطر السوق الناجمة عن عمليات تداول الأوراق المالية، وبالتالي ستخضع لهذه الهيئة شركة المقاصة الكويتية وجميع شركات الوساطة المالية والشركات المدرجة وغير المدرجة التي يزيد حجم أصولها على 4 ملايين دينار، وحملة أسهمها على 100 شخص. وفي الوقت نفسه تخرج شركات الاستثمار الكويتية من رقابة البنك المركزي الكويتي، إلا إذا كانت بعض الأدوات التي تتعامل بها تقتضي إشرافه. وتوقعت أن يساهم القانون في فرض مزيد من الرقابة على الوسطاء الماليين من خلال إخضاع جميع سجلات الوسطاء والوكلاء ومستشاري الاستثمار للفحص والتفتيش من قبل هيئة السوق، إضافة إلى تطوير عمل شركة المقاصة الكويتية.

شمل قرار تحييد الأسهم 23 شركة منها 3 بنوك و10 شركات تابعة لمجموعة الخرافي

الشركات التي حيدت أسهمها

الشركات التي حيدت أسهمها	نسبة الأسهم المحيدة	الملاك الذين حيدت أسهمهم
بنك الخليج	45 في المئة	صناعات الغانم شركة التوسع شركة بهبهاني للاستثمار
البنك الأهلي	14 في المئة	شركة بهبهاني للاستثمار شركة بهبهاني للاتصالات شركة بهبهاني المالية
البنك العقاري	10 في المئة	شركة الهدى للفنادق والسياحة شركة البركة
بيان للاستثمار	4 في المئة	شركة بهبهاني المالية
الكيبل للتلفزيون	28 في المئة	شركة النجوم العقارية شركة البركة الكويتية للتجارة شركة مصادر الانماء العقارية
شركة وربة للتأمين	28 في المئة	شركة العماد العقارية شركة الهدى للفنادق والسياحة
غراند	3 في المئة	ملكية تعود لشركة الهدى التابعة لمجموعة بو خمسين
دار الاستثمار	3 في المئة	شركة المطوع والقاضي المحدودة
التعليم الأهلي	32 في المئة	شركة مجموعة الوزان العقارية شركة الوزان الكويتية للتجارة
المواساة القابضة	30 في المئة	شركة مجموعة اليمامة القابضة وملكيات لمجموعة الوزان
مشرف	33 في المئة	شركة برهان القابضة
غلف إنفست	5 في المئة	شركة سيد حميد بهبهاني وأولاده
الكويت للتأمين	6 في المئة	محمد صالح رضا يوسف بهبهاني

النتائج المتوقعة

تقف سوق الكويت للأوراق المالية بعد التطورات التي شهدتها أمام مرحلة جديدة من المتوقع أن تترك نتائج على المستويين المحلي والخارجي في آن معاً:

داخلياً، من المتوقع أن تلقي التطوّرات الأخيرة بظلالها على خارطة الملكية في عدد من الشركات، وتؤدي إلى تغييرات في مجالس إدارة العديد منها، خصوصاً تلك التي كانت نسبة التحييد فيها مرتفعة. ويرى المراقبون أن عدداً من كبار المالكين في الكثير من الشركات، سيتحالفون مع المالكين الرئيسيين الذين فقدوا حصصهم نتيجة قرارات التحييد، مع الإشارة إلى أن العديد من المالكين الرئيسيين في شركات عدة كلفوا شركات استثمارية للقيام بعمليات تجميع هادئة منذ الإعلان عن توجه إدارة السوق للتدقيق في مدى التزام نحو 150 شركة بقانون الإفصاح، في حين أن مجالس إدارة بعض الشركات كالبنك الأهلي والخليج لن تشهد أي تغيير، وهو ما ينطبق على الشركات التي بقيت نسبة التحييد فيها متدنية كشركة دار الاستثمار، وفي المقابل من المتوقع أن تشهد شركة وربة للتأمين تطوّرات مختلفة. من جهة أخرى تحتم هذه الظروف على جميع القيمين ضرورة اتخاذ قرار حاسم يعيد للبورصة دورها الفاعل من خلال توفير قاعدة تشريعية متينة ومتطوّرة تساهم في سد جميع الثغرات التي ظهرت خلال السنوات السابقة ما يساهم في رفع مستوى الشفافية ويجعلها بمنأى عن التدخلات السياسية وهو ما أكده رئيس مجلس الوزراء بالقول: "إن الإلتزام الكامل بالإصلاح والشفافية وهيبة القانون وحرمة المال العام توجه ثابت لا رجعة فيه".

خارجياً، من المتوقع أن تترك التطورات الأخيرة أثراً لدى صناديق الاستثمار الأجنبية لاسيما صناديق التحوّط التي دخلت بقوة إلى السوق خلال السنتين الأخيرتين خصوصاً مع تواجد العديد من الشركات الكويتية التي لعبت دوراً إقليمياً، وبالتالي لا بد من تسريع الخطوات التي تعيد للمستثمرين الخليجيين وغيرهم ثقتهم بالسوق. ■

TOP SPEED

- A private permanent connection between two points set up by a telecommunications common carrier (ALOOLA).
- Typically, leased lines are used by businesses to connect geographically distant offices.
- Typically, large companies rent leased lines from the telephone message carriers (such as ALOOLA) to interconnect different geographic locations in their company for a private data transfer operations, or to connect to the Internet.
- Unlike normal dial-up connections, a leased line is always active.
- The fee for the connection is a fixed monthly rate.
- The primary factors affecting the monthly fee are distance between end points and the speed of the circuit.
- ALOOLA Provide you Leased Lines of varying speeds (64Kbps up to 2Mbps on a single copper link) more speed rates are available per your organization's needs.

الدارات المؤجرة
Leased Line

Pakistan St. - Damascus - Syria - P.O. Box: 13365
Tel: +963 11 4474270
Fax: +963 11 44678628
E-mail: customer-care@aloola.sy



@ your Service
www.aloola.sy

بعد افتتاح "الهلال" كأول فرع إسلامي في قطر

"الأهلي المتحد" ينضم إلى المصرفية الإسلامية

البحرين – طارق زهنان

يشهد العام 2007 دخول البنك الأهلي المتحد قطاع الصيرفة الإسلامية في البحرين، تحت عنوان: "الهلال للخدمات المصرفية الإسلامية". وتأتي هذه الخطوة بعد قيام البنك الأهلي في شهر يوليو من العام 2006 بافتتاح فرعه الجديد "الهلال" في قطر، الذي يتولى تقديم منتجات مصرفية متكاملة متوافقة مع أحكام الشريعة الإسلامية، مستفيداً بذلك من إجازة مصرف قطر المركزي للمصارف القطرية التقليدية دخول قطاع الصيرفة الإسلامية بواسطة النوافذ الإسلامية التي توفّرها فروع إسلامية متخصصة تابعة.

لا يمكن عزل افتتاح الفرع الإسلامي للبنك الأهلي في قطر لجهة مواكبته لواقع القطاع المصرفي القطري الجديد، عن التوجهات التوسّعية المستمرة للبنك الأهلي المتحد بوصفه الجهة المسؤولة عن إدارة أعمال البنك الأهلي في قطر والمالكة لحصة 40 في المئة من رأس ماله.

ومن شأن إقدام البنك الأهلي المتحد على توفير الخدمات المصرفية الإسلامية أن يشكل تناغماً في ستراتيجية التوسّع التي دأب على اعتمادها والقائمة على النمو الذاتي وتملّك حصص مؤثرة في مصارف قائمة في المحيط الإقليمي للبنك. فقد تمكّن "الأهلي المتحد" خلال السنوات الماضية من بناء شبكة من الفروع والمصارف الشقيقة والتابعة في كل من البحرين والكويت وقطر والعراق ومصر. ففي البحرين يمتلك البنك شبكة من 17 فرعاً. وهو موجود في الكويت من خلال بنك الكويت والشرق الأوسط الذي يملك نسبة 75 في المئة من رأس ماله. وفي قطر من خلال البنك الأهلي في قطر. أما في العراق فقد تملّك في نهاية العام 2005 نسبة 49 في المئة من رأس مال البنك التجاري. وإلى ذلك، يملك "الأهلي المتحد" ما يوازي ثلث رأس مال بنك المستقبل الذي أقدم على تأسيسه في العام 2004، بالاشتراك مع بنكي "صادرات إيران" و"مللي إيران"، ليصبح "المستقبل" الجهة المالكة لفروع البنكين الإيرانيين في البحرين وعددها 3 فروع. وبانتظار إنهاء الإجراءات القانونية المطلوبة سوف يستحوذ "المستقبل" أيضاً على فروع المصرفين الإيرانيين في قطر وسلطنة عُمان.

ومؤخراً أقدم البنك الأهلي المتحد على قيادة "كونسورتيوم" خليجي ضمّه وعدداً من البنوك التابعة والحليفة له لشراء نسبة 89,3 في المئة من أسهم بنك الدلتا الدولي في مصر.

استكمال التوسع القطاعي

وإذ تشكل صفة التوسّع الجغرافي العامل المشترك ما بين عمليات التملّك المختلفة التي أجراها البنك طوال الفترة الماضية، فإن الانطلاق نحو الصيرفة الإسلامية يمثل الوجهة الجديدة للتوسّع القطاعي الذي برز مؤخراً لدى البنك الأهلي المتحد إذ قام بتملّك نسبة 10 في المئة من رأس مال "الكويت والشرق الأوسط للاستثمار المالي" التابعة لبنك الكويت والشرق الأوسط، بغرض التوسّع في قطاع الوساطة المالية وإدارة الأصول، من خلال شركة تتصف هي الأخرى بالطابع الإقليمي نظراً لتواجدها المباشر في كل من دبي وأبوظبي ومسقط.

وبفضل هذه الشركة، وعن طريق فروع "الأهلي المتحد" والبنوك التابعة والزميلة له، سيصبح لعملاء المجموعة ومن خلال حساب استثماري واحد، منفذ على التداول الآلي في مختلف أسواق المال الإقليمية التي تجيز هذا النوع من التداول، وأيضاً منفذ على التداول في بورصتي نيويورك ولندن.

وأعلن "الأهلي المتحد" مؤخراً عن إطلاق شراكة ستراتيجية مع شركة التعمير للتمويل العقاري العاملة في مجال تمويل العقارات في مصر. وبموجب هذه الشراكة سيتولى "الأهلي المتحد" مهام التسويق والترويج لتشكيلة القروض التي تقدمها شركة التعمير للتمويل العقاري لأغراض التملّك السكني وأنشطة البناء والتجديد العقاري، إضافة إلى تقييم طلبات المتقدمين للحصول على التمويل للقروض العقارية في مصر.



عادل اللبان، الرئيس التنفيذي والعضو المنتدب

دعم النشاط المتنامي

انطلاقاً من واقع النمو الدائم في حجم أعمال البنك الأهلي المتحد وطموحاته التوسعية، يمكن فهم الأسباب الكامنة وراء سعي البنك الدائم لزيادة متانته الرأسمالية وتنويع مصادر دخله. فبعد قيامه العام 2004 بإصدار مليار سهم جديد ضخت 450 مليون دولار ورفعت رأس المال إلى 1,1 مليار دولار، وبعد إصداره في نهاية العام 2005 أوراقاً مالية Subordinated floating rate note issue مدتها 10 سنوات وبلغت قيمتها 100 مليون دولار، قام البنك مؤخراً بتوقيع اتفاقية قرض بقيمة 1,2 مليار دولار لمدة 3 سنوات، شارك فيها 51 مصرفاً ومؤسسة مالية عالمية، وهذا القرض اعتبر أكبر عملية تمويل من نوعها يحصل عليها مصرف في منطقة الشرق الأوسط. كما حصل "الأهلي المتحد" من مؤسسة التمويل الدولية على تسهيلات مالية بقيمة 240 مليون دولار موزّعة ما بين قرض ثانوي لأجل وقابل للتحويل إلى أسهم عادية بقيمة 200 مليون دولار، وحصة تبلغ 10 في المئة (بقيمة 40 مليون دولار) لصالح مؤسسة التمويل الدولية في أسهم بنك الدلتا الدولي في مصر.

ويبدو من النتائج المالية المعلنة لبنك الأهلي المتحد أنّ ستراتيجية العمل المتبعة مستمرة في إثبات نجاحها، فمع نهاية الأشهر التسعة الأولى من العام 2006، بلغت أرباح البنك حدود 200 مليون دولار، بزيادة 41 في المئة عن الفترة نفسها من العام 2005. ■

فرنسبنك
أول مصرف لبناني في الجزائر



من اليمين: عدنان القصار، عادل القصار، نديم القصار، نبيل القصار، جو دقاق، لزهر هاني ونبيل صالحي

جانب من الحضور خلال المؤتمر الصحفي

الجزائر – حسين فواز

أشرف رئيس مجموعة فرنسبنك **عدنان القصّار** على حفل استقبال كبير أقيم في العاصمة الجزائرية بمناسبة افتتاح فرع فرنسبنك الجزائر وإطلاق نشاطه.

ولبى العشرات من رجال الأعمال وقادة القطاع المالي في الجزائر دعوة **القصّار**، كما شارك عدد كبير من رجال الأعمال اللبنانيين والعرب الموجودين في الجزائر وكان بين الحضور القنصل اللبناني **كريم خليل**.

وكان **عدنان القصّار** حضر إلى الجزائر على رأس وفد من قيادة فرنسبنك في لبنان وفرنسا ضم نائب رئيس المجموعة **عادل القصّار**، رئيس فرنسبنك الجزائر **نديم القصّار**، المدير العام لـ فرنسبنك **منصور بطيش**، وعدداً من المديرين في المجموعة.

وأعرب **عدنان القصّار** عن سعادته لأن فرنسبنك هو أول مصرف لبناني يباشر العمل في الجزائر، وهو أول مصرف ينال ترخيصاً بعد صدور القانون الجديد في الجزائر (2004) والذي قضى برفع رأس مال المصارف إلى 2,5 مليار دينار جزائري (نحو 35 مليون دولار).

وقال: الجزائر بلد صديق للبنان، وهناك روابط وثيقة بين الشعبين، لكن قرارنا التواجد في الجزائر يرتكز على سياستنا التوسعية، وإلى مناخ الاستثمار في الجزائر الذي شهد تحسناً كبيراً في السنوات السابقة. وأشار إلى أنه اقترح، بصفته رئيساً لاتحاد الغرف العربية، على رئيس الحكومة الجزائرية فكرة تنظيم زيارة لوفد من رجال الأعمال العرب إلى الجزائر، وقال أن رئيس الحكومة رحّب بالفكرة.

وحول الصعوبات القائمة في السوق المصرفية الجزائرية وكيفية التغلب عليها، قال **القصّار**: الصعوبات موجودة في كل مكان، وسوق الجزائر ليست أصعب من السوق اللبنانية، ونحن في "فرنسبنك" استطعنا التقدم والنمو في سوق تتميز بالمنافسة الشديدة هي السوق اللبنانية، وبالتالي أتينا إلى الجزائر مدعومين بخبرتنا وقدراتنا. ونعتقد أن فرنسبنك الجزائر سيشهد تطوراً سريعاً في السنوات المقبلة،



من اليمين: دانيا القصّار دقاق ونبيل القصّار

وهو قادر على تمويل القطاعات المختلفة والعمليات من الحجم الصغير والمتوسط، لكننا كمجموعة قادرون على الخوض في جميع العمليات وخصوصاً العمليات الكبرى اعتماداً على إمكانياتنا وعلى علاقاتنا مع مجموعة كريدي اغريكول الفرنسية.

وختم **القصّار**: دخول فرنسبنك إلى الجزائر هو بمثابة العودة إلى الجذور، فتاريخ فرنسبنك يرجع إلى العام 1921 حين تأسس في لبنان تحت اسم بنك الجزائر وتونس للتسليف العقاري ثم تحول إلى البنك الفرنسي للشرق الأوسط، قبل أن تنتقل ملكية 77 في المئة من البنك إلى **عدنان** و**عادل القصّار** العام 1980 وحمل اسم فرنسبنك.

واتخذ فرنسبنك الجزائر مقراً في منطقة حيدرة في العاصمة التي تتحول إلى أهم منطقة للأعمال والسكن، حيث يتولى **جو دقاق** منصب المدير العام.

وكانت مجموعة فرنسبنك عقدت ندوة صحفية في الجزائر تحدث خلالها رئيس فرنسبنك الجزائر **نديم القصّار** الذي قال: نجحت مجموعة فرنسبنك في تأسيس فرنسبنك الجزائر بالتعاون مع شريكين جزائريين هما: CMA CGM ثالث أكبر مجموعة نقل بحري في العالم والأولى في الجزائر، وشركة Maghreb Truck CO. التابعة لإحدى أهم المجموعات الصناعية والتجارية في الجزائر. وسيتمكن فرنسبنك الجزائر من ممارسة سائر العمليات المصرفية المتعارف عليها في الجزائر. ■

"ستاندرد بنك" يفتتح أول فرع خارجي في مركز دبي المالي العالمي

دبي ـ الإقتصاد والأعمال

مجموعة ستاندرد بنك ليست غريبة عن السوق المصرفية الإماراتية. ففي العام 1997 كانت البداية مع قيام "ستاندرد بنك ش.م.م" المصرف الاستثماري التابع للمجموعة والذي يتخذ من لندن مقراً له، باختيار مدينة دبي لتكون مقراً لأول مكتب تمثيلي للبنك في منطقة الشرق الأوسط. وبعد مضي أقل من 6 سنوات كان القرار بتأسيس أول فرع خارجي لـ "ستاندرد بنك"، ومرة أخرى وقع الخيار على دبي، وتحديداً على مركزها المالي العالمي.



نيكولاس فرح

يعكس قرار افتتاح أول فرع خارجي لـ "ستاندرد بنك ش.م.م" الدور المتزايد الذي يلعبه في تنمية الصيرفة الاستثمارية الدولية لمجموعة ستاندرد بنك في الأسواق النامية. ويقول المدير الإقليمي لقسم ادارة الثروات في فرع دبي **نيكولاس فرح**: "أضحت دبي المنفذ الأساس إلى قطاع جغرافي واسع من الأسواق النامية، بدءاً من دول مجلس التعاون الخليجي إلى دول المشرق العربي وشمال أفريقيا امتداداً حتى داخل القارة الأفريقية ووصولاً إلى أسواق الهند وباكستان وإيران".

ويضيف **فرح**: "المكانة التي تحتلها سوق دبي بين الأسواق الدولية للمعادن النفيسة والذهب على وجه الخصوص، دفعت "ستاندر بنك" العام 97 إلى تأسيس مكتب تمثيلي في دبي، في خطوة تتماشى مع نشاط البنك في أسواق السلع على مختلف أنواعها. أما الفرع الجديد فهو يعكس إضافة إلى المعطى السابق، رغبة "ستاندرد بنك" بالرسملة على المواصفات الدولية التي يتمتّع بها مركز دبي المالي العالمي".

عناصر القوة

أما استراتيجية العمل فهي ترتكز على الخبرات المتراكمة لـ "ستاندرد بنك" في توفير الخدمات المصرفية التمويلية والاستثمارية لصالح قاعدة عملائه من الشركات العاملة في العديد من الأسواق النامية حول العالم. فالمجموعة ستاندرد بنك التي تتخذ من جوهانسبورغ في جنوب أفريقيا مركزاً رئيسياً لها، شبكة مصرفية مؤلفة من بنوك تابعة ومكاتب في 38 دولة موزّعة ما بين أفريقيا وآسيا والأميركيتين ومنطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا. وتمثل تلك الشبكة الأداة التنفيذية الدولية للبنك في قطاعات الأعمال المصرفية الخاصة بالموارد التي توفّرها أسواق السلع كأسواق المعادن النفيسة والمعادن الأساسية والطاقة، وأنشطة الخزينة، كما نشاط ادارة الثروات.

ويقول **فرح**: "تلك هي المعطيات الأساسية التي تشكّل عناصر القوة لـ "ستاندرد بنك"، والقيمة المضافة التي يرغب البنك بتوفيرها واستثمارها كمنطلق متين لنشاط فرعه الجديد في مركز دبي المالي العالمي، مع نجاح البنك في الجمع ما بين النموذج الغربي في العمل المصرفي والقدرة على التواجد في أسواق غنية بالفرص الاستثمارية ما زالت عاصية على وجود المصارف الأجنبية العالمية، كالسوق الإيرانية التي يتواجد فيها "ستاندرد بنك" من خلال مكتب تمثيلي يجري العمل على مده بالمزيد من الكادرات المتخصصة".

ويستعرض لائحة الأهداف التي يسعى "ستاندرد بنك" إلى تحقيقها من خلال فرعه الجديد في مركز دبي المالي العالمي، قائلاً: "سيطوّر البنك قدراته على توسيع قاعدة عملائه المختارة من كبار الشركات العاملة في دول المنطقة ومدها بمختلف المنتجات والأدوات المصرفية المرتبطة بأسواق السلع كخدمات التداول وإدارة المخاطر وتمويل المشروعات وتمويل التداول والخدمات الاستشارية للشركات الناشطة في تلك الأسواق. كذلك سيعمل "ستاندرد بنك" على الإفادة من فوائض الأموال الخليجية الباحثة عن فرص استثمارية في القارة الأفريقية لترويج خدمات الخزينة المختلفة التي يقدمها، والتوسّع نحو قطاع الخدمات الاستشارية، بتأسيس فريق من الخبراء في عمليات الاندماج والتملّك يواكب التوجّهات الاستثمارية المتزايدة لعملاء البنك من المستثمرين الراغبين بالتواجد في القارة السمراء".

ادارة الثروات

غير أنّ بيضة القبان في عمل فرع "ستاندرد بنك" - دبي، إنما تتمثل في تنمية نشاطه في قطاع ادارة الثروات؛ حيث تحوز منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا عموماً ودول مجلس التعاون الخليجي على وجه الخصوص على نسبة 60 في المئة من مجموع النشاط الدولي لـ "ستاندرد بنك" في قطاع ادارة الأصول والثروات.

وفي هذا الإطار يقول **فرح**: "لاحظ "ستاندرد بنك" خلال سنوات عمله في المنطقة، طغيان المؤسسات العائلية التي تشكّل القاعدة الأساس لعملاء البنك في المنطقة. وفي ظل هذا الواقع برز زوال الحدود الفاصلة ما بين مالية الشركة كشخصية معنوية مستقلة ومالية العائلات المالكة، وبالتالي ارتباط التوجّهات الاستثمارية بمتطلبات المصلحة المشتركة للجهتين معاً. فكان أن قرر "ستاندرد بنك" اعتماد نموذج عمل يتماشى مع هذا الواقع".

ويضيف **فرح**: "يقارب البنك هذا القطاع بمفهوم مكتب العائلة (Family Office) بغرض بناء قاعدة من العملاء مؤلفة من مجموع 50 شركة عائلية من كبار الشركات العاملة في دول المنطقة من الخليج امتداداً إلى إيران فالمشرق العربي، على أن لا يقل حجم الأصول القابلة للاستثمار لدى أي من زبائن البنك عن 5 ملايين دولار أميركي (1 مليون دولار هو الحد الأدنى وفق شروط وقواعد مركز دبي المالي العالمي). ■

البنك العربي


عبد الحميد شومان

أعلنت مؤسسة موديز العالمية للتصنيفات الإئتمانية أنها رفعت تصنيف البنك العربي للودائع بالعملات الأجنبية طويلة الأمد من (Baa1) إلى (A3). وقالت "موديز" أنّ هذا التصنيف "يعكس قدرة البنك العربي القوية في الأسواق المحلية، وانتشاره الجغرافي، بالإضافة إلى قوته المالية والتي ترتكز على ربحية عالية مدعّمة بهامش جيد للفوائد وإدارة جيدة للكلفة، ومستوى منخفض للقروض غير العاملة المغطاة بمخصصات أكثر من كافية، والقوة الرأسمالية، وسيولة ذات قدرة عالية".

وقال رئيس مجلس إدارة البنك العربي المدير العام **عبدالحميد شومان** أنّ رفع التصنيف الجديد للبنك يعكس الثقة المتزايدة في موقعه وأدائه وفي نوعية منتجاته وخدماته. وشدّد **شومان** على أنّ حيازة هذه التصنيفات تُحتّم على أسرة البنك العربي الاستمرار في تميّزها وأدائها الرفيع لارتياد آفاق جديدة في المستقبل.

وذكرت "موديز" أن مجموعة البنك العربي وضعت خططاً لإدارة المخاطر، حيث أن أكثر من 55 في المئة من موجودات المجموعة تقع في دول ذات سقف ودائع أعلى من A3، وأن انتشار البنك الجغرافي في 30 دولة في العالم يقلل من هذه المخاطر.

يُذكر أن مجموعة البنك العربي حققت في نهاية سبتمبر 2006 إيرادات تزيد على مليار دولار، وفاقت موجوداتها 30 مليار دولار، ومجموع ميزانيتها زادت على 42 مليار دولار، كما بلغت أرباحها الصافية بعد الضرائب والمخصصات 494 مليون دولار، ووصل مجموع حقوق الملكية إلى أكثر من 5,7 مليارات دولار.

بنك أبوظبي التجاري

أكمل بنك أبوظبي التجاري عملية إصدار سندات بنسبة عوائد عائمة قيمتها مليار درهم إماراتي مستحقة في العام 2013. وتتميز هذه السندات المضمونة من قبل بنك أبوظبي التجاري بعوائد نصف سنوية ثابتة بنسبة 6 في المئة.

وتعدّ هذه الخطوة، أول عملية إصدار بعوائد ثابتة بالدرهم الإماراتي من جهة غير حكومية في دولة الإمارات. ويتولى "ستاندرد تشارترد" مسؤولية الإدارة الحصرية لإصدار هذه السندات. وتعتبر هذه العملية الثالثة من نوعها التي يقوم بها "ستاندرد شارترد" خلال الشهرين الماضيين.

وأصدرت هذه السندات تحت مظلة برنامج البنك للصكوك متوسطة الأجل ذات نسبة عوائد عائمة باليورو، تبلغ قيمتها 6 مليارات دولار. وصنفت "موديز" و"ستاندرد أند بورز" البرنامج في المرتبة Aa3 وA على التوالي.

ولقيت عملية الإصدار ترحيباً من قبل المستثمرين الإماراتيين والإقليميين ظهر في ارتفاع الطلب على السندات المطروحة. وينتمي المشاركون في هذه العملية إلى فئات متنوعة، حيث تمّ حجز أكثر من 35 في المئة من الطلبات النهائية من مؤسسات مالية غير مصرفية.

بنك قطر الوطني

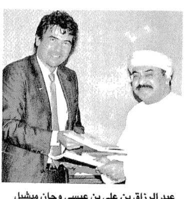
علي شريف العمادي

حصل البنك الوطني (QNB) على موافقة رسمية من البنك المركزي الكويتي بافتتاح فرع مصرفي متكامل في الكويت. وهذه الخطوة هي الأولى من نوعها بالنسبة إلى تواجد بنك قطر الوطني في بلدان الخليج، وهي تعكس أول تواجد مصرفي قطري في الكويت. وتأتي هذه الخطوة ضمن خطة توسّع لـ"الوطني" خارج قطر تُرجمت مؤخراً بافتتاح فرع في اليمن، ومكتب تمثيل في كلّ من إيران وليبيا وسنغافورة، فضلاً عن تواجده القديم في كلّ من لندن وباريس.

ويقول **علي شريف العمادي**، الرئيس التنفيذي بالإنابة لـ"الوطني": "إنّ هذه الخطوة تعكس اهتمام البنك بالانفتاح الذي تشهده أسواق المال في منطقة الخليج ما سوف يساهم في تعزيز النمو الاقتصادي في دولها. ونحن على ثقة تامة بأنّ تواجدنا في دولة الكويت سوف يعزز استثمارات مساهمينا. ونعتقد بأنّ هذه الخطوة جاءت في الوقت المناسب".

وجاءت نتائج البنك في الفصل الثالث من العام 2006 لتؤكّد أهميته في سوقه المحلية حيث يستأثر بنحو 45 في المئة من إجمالي القطاع المصرفي.

بنك مسقط


عبد الرزاق بن علي بن عيسى وجان ميشيل هلسينكوف بعد توقيع الإتفاقية

وقّع بنك مسقط إتفاقية مع شركة "تيمينوس" لتطبيق البرنامج المصرفي (TEMENOS T24) الذي يشمل مجموعة من التطبيقات التي تدير عمليات البنك. ويغطي البرنامج المذكور الأعمال المصرفية للأفراد والشركات والشؤون المالية والعمليات المصرفية والمعاملات الإلكترونية لدى الفروع والشؤون الإدارية.

وبالمناسبة، قال الرئيس التنفيذي لبنك مسقط **عبد الرزاق بن علي بن عيسى** "تسعى في بنك مسقط دوماً إلى الاستثمار في التقنيات الحديثة لتفعيل وتطوير مجموعة المنتجات والخدمات المصرفية التي نقدمها لزبائننا. ونعتبر قرارنا باستخدام برنامج TEMENOS المصرفي خطوة مهمة في هذا المجال".

كما قال الرئيس التنفيذي للشرق الأوسط في "تيمينوس" **جان ميشيل هلسينكوف**: "تمضي TEMENOS قدماً في تحقيق هدفها المتمثل بأن تصبح مؤسسة رائدة في تقديم أنظمة البرمجيات في مجال البنوك والخدمات المالية حول العالم".

بنك إنفستكورب



نمير قيردار

أعلن بنك إنفستكورب عن تملّكه شركة غريت وايد (Greatwide)، إحدى أكبر شركات النقل والخدمات اللوجيستية في أميركا الشمالية.

وتتحكّم الشركة بواحدة من أكبر شبكات النقل البرّي والدعم اللوجيستي في أميركا الشمالية، وتضمّ هذه الشبكة نحو 5300 شركة للنقل البرّي بالشاحنات و400 من وكلاء البيع المستقلين ونحو 20 ألف شاحنة أو قاطرة منتقاة عبر شركات الوساطة المتخصصة.

وقال مدير عام العمليات في البنك **غاري لونغ**: "نعتقد أنّ شركة غريت وايد في وضع ممتاز للإفادة من معدلات النمو الجيدة التي تشهدها صناعة النقل، وكذلك من الرغبة المتزايدة لدى الشركات لتأسيس علاقات عمل طويلة الأمد تتيح لها توفير خدمات دعم لوجيستي متكامل لشبكة التموين التابعة لها".

مصرف البحرين المركزي

استحدث مصرف البحرين المركزي، بالتعاون مع المصارف التجارية (قطاع التجزئة)، سعر فائدة يمثل متوسط أسعار الفائدة للتعاملات بين المصارف بالدينار البحريني. وسيتم توفير هذه الأسعار لثماني فترات تتراوح بين ليلة واحدة وسنة واحدة. وسيتم تحديث هذه الأسعار بصورة يومية، ونشرها في صفحة خاصة على شبكة رويترز التي تشترك فيها جميع المؤسسات المصرفية والمالية.

ويعتبر هذا التوجه خطوة من قبل مصرف البحرين المركزي لتعزيز الشفافية حول أسعار الفائدة ولتعزيز التعاملات المصرفية بالدينار البحريني، حيث يأمل البنك المركزي أن يشكل هذا السعر مرجعاً للمصارف لتحديد أسعار الفائدة، وذلك حسب ما قال المدير التنفيذي للعمليات المصرفية في مصرف البحرين المركزي **د.عبدالرحمن سيف**.

وفي الإطار نفسه، أعلن المصرف المركزي عن تدشينه لصفحة خاصة به على شبكة رويترز (CBOB) توفر البيانات اللازمة حول أسعار الفائدة الرسمية لمصرف البحرين المركزي وأسعار صرف الدينار البحريني تجاه العملات العالمية الرئيسية. وتشمل أسعار الفائدة الرسمية أسعار الفائدة على الودائع والقروض وسعر الخصم.

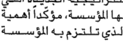
وسيتم تحديث هذه الأسعار بصورة يومية. وستشكل صفحة المصرف على رويترز إضافة إلى المعلومات التي يقدمها المصرف على صفحته في الإنترنت، ما يسمح بالاطلاع على أسعار الفائدة بصورة فورية.

ودعماً لهذا التوجه، أسس مصرف البحرين المركزي منذ فترة ملتقى سوق رأس المال في البحرين كمنبر للنقاش حول سبل تطوير السوق وتعزيز التعامل بالدينار البحريني. ويتألف الملتقى من ستة ممثلين لمصرف البحرين المركزي وتسعة ممثلين للمؤسسات المصرفية المحلية والأجنبية، الإسلامية والتقليدية.

المؤسسة العربية المصرفية



عبدالمجيد بريش



تمّ تعيين المؤسسة العربية المصرفية مستشاراً مالياً لتقديم المساعدة والخدمات الاستشارية للمؤسسة الوطنية للنفط الليبية. وجرى التوقيع على المذكرة في مقر الشركة في طرابلس الغرب حيث لفت رئيسها **د.شكري غانم** إلى الستراتيجية الجديدة التي تنتهجها المؤسسة، مؤكّداً أهمية الدور الذي تلتزم به المؤسسة العربية المصرفية.

واعتبر نائب الرئيس التنفيذي ورئيس المجموعة المصرفية في المؤسسة العربية المصرفية **عبدالمجيد بريش** أنّ المذكرة تتيح "فرصة العمل مع شريك مرموق مثل مؤسسة النفط الوطنية في ليبيا"، وقال: "هذه المؤسسة تعدّ ومنذ سنوات طويلة واحدة من أكبر عملاء مجموعة المؤسسة العربية المصرفية، ومن شأن التوقيع على مذكرة التفاهم هذه تعزيز علاقات العمل الممتازة بين الطرفين".

يُشار إلى أنّ المؤسسة الوطنية للنفط في ليبيا تأسست في العام 1970 وتتولى إدارة واستثمار الثروة النفطية داخل وخارج ليبيا عن طريق الشركات التابعة لها والمشاريع المشتركة مع الشركات الأخرى.

مصرف كيوفيت تيرك

أنهى بنك المؤسسة العربية المصرفية الإسلامي وبنك الخليج الدولي و"ستاندرد تشارترد بنك" (المرتّبون الرئيسيون المفوّضون) قرض تسهيلات تمويل بالمرابحة بقيمة 200 مليون دولار ولصالح بنك كيوفيت تيرك كاتيليم بنكاسي ايه. أس، وهو واحد من 4 بنوك مشاركة في تركيا تأسس في العام 1989 وبلغ إجمالي الحقوق لديه في نهاية يونيو 2006 نحو 154 مليون دولار.

لعب بنك الخليج الدولي و"ستاندرد تشارترد" مجتمعين دور متعهد إدارة الإصدار، في حين قام بنك المؤسسة العربية المصرفية الإسلامي بدور وكيل الاستثمار، بينما قام "ستاندرد تشارترد" بدور بنك التوثيق للتسهيلات.

حظي الإصدار بإقبال شديد ما دفع البنك التركي لزيادة التسهيلات من 100 إلى 200 مليون دولار، وشارك في القرض 32 مصرفاً من أوروبا والشرق الأوسط.

ومن البنوك العربية شارك كلّ من: "الكويت الوطني"، "العربي المحدود"، "برقان"، "الدوحة"، "التنمية الإسلامي"، "المشرق"، "مسقط الدولي"، "بوبيان"، "البحريني السعودي"، "فيرست غلف"، "الأردن الدولي"، "قطر الوطني"–فرع باريس، "التجاري القطري"، "بيروت" (المملكة المتحدة) المحدودة.

يذكر أنّ "كيوفيت تيرك" مملوك من" بيت التمويل الكويتي" (62,25 في المئة)، الإدارة العامة للمؤسسات التركية (18,75 في المئة)، المؤسسة الكويتية العامة للتأمينات الاجتماعية (9 في المئة) والتنمية الإسلامي (9 في المئة)، إضافة إلى واحد في المئة لمساهمين آخرين.

HSBC

تولّت HSBC، بواسطة الفرع المناط به تقديم وتطوير الخدمات المالية الإسلامية في المجموعة (HSBC أمانة) مهام المدير الوحيد ومدير سجل الاكتتاب الوحيد للإصدار الأول لصكوك بقيمة 800 مليون دولار مدتها خمس سنوات، لصالح مصرف ابوظبي الإسلامي، من ضمن برنامج شهادات الائتمان الخاص بالمصرف والبالغ 5 مليارات دولار. وقد تمّ تصنيف الإصدار بمستوى "A 2" من قبل وكالة موديز و"A" من قبل وكالة فيتش، بما يتماشى مع تصنيف "أبوظبي الإسلامي".

وجذب هذا الإصدار الصناديق المالية التقليدية والإسلامية على السواء، وكان التوزع الجغرافي للمكتتبين متوازناً، فتوزعوا بنسبة 50 في المئة لمنطقة الشرق الأوسط، و12 في المئة لآسيا، و37 في المئة لأوروبا، و1 في المئة للولايات المتحدة. كما حصلت المصارف على 58 في المئة من الإصدار، ومدراء الصناديق على 31 في المئة، و8 في المئة للشركات و3 في المئة للفئات الأخرى.

من جهة أخرى، قام HSBC، بصفته المدير الرئيسي المشترك ومدير سجل الاكتتاب المشترك لشركة سابك أوروبا بي.في. وهي الشركة الأوروبية التابعة للشركة السعودية للصناعات الأساسية (سابك)، بجمع مبلغ 2 مليار يورو كتمويل لصالح الشركة. وتكوّن هذا التمويل من سند أوروبي بقيمة 750 مليون يورو، ومدته سبع سنوات، وهو أول سند أوروبي لشركة سعودية مصدرة، ومن قرض مشترك بقيمة 1,25 مليار يورو.

ويمثل تجميع الأموال تحولاً مهماً جديداً بالنسبة لـ"سابك"، ويأتي بعد النجاح الكبير الذي حققته في إصدار سندات إسلامية (صكوك) بقيمة 3 مليارات ريال سعودي في يوليو 2006، تولت ترتيبها وإدارتها شركة HSBC السعودية العربية المحدودة. ويظهر التوزيع الجغرافي للمستثمرين في السند الأوروبي لـ"سابك أوروبا" الرغبة العالمية الحقيقية لتقديم التمويل لمنطقة الخليج حيث توزّع المستثمرون بنسبة 33 في المئة من الشرق الأوسط، و37 في المئة من القارة الأوروبية، و24 في المئة من المملكة المتحدة، و6 في المئة من آسيا. وسيتم تخصيص حصيلة السند الأوروبي لإعادة تمويل قرض قائم وتمويل النفقات الرأسمالية لبرنامج المصدر والشركات التابعة لها ولأغراض عامة أخرى للشركة. أما الاكتتاب في تسهيلات القرض فزاد بنسبة 70 في المئة عن المبلغ المطلوب وحصل على اهتمام كبير من جميع أنحاء العالم، وقد جاء 80% من المشاركين في القرض من خارج الشرق الأوسط و20% من المنطقة.

"كابيتال بنك"

أتمّ "كابيتال بنك" (بنك المال الأردني) قرض التجمّع البنكي بإدارة المؤسسة العربية المصرفية (البحرين) و"سيتي بنك" (لندن). وبلغت قيمة التغطية من قبل البنوك المشاركة 137 في المئة ما حمل "كابيتال بنك" على رفع قيمة التسهيلات من 50 إلى 60 مليون دولار، لفترة سداد قوامها 3 سنوات.

حظيت التسهيلات بدعم من بنوك عالمية في أوروبا وأميركا وآسيا، وبلغ إجمالي عدد البنوك المشاركة 11 بنكاً، بما في ذلك مديرا الإصدار الرئيسيان، المؤسسة العربية المصرفية و"سيتي بنك"؛ وقد لعبت الشركة العربية للاستثمار (البحرين) دور مدير إصدار مشارك.

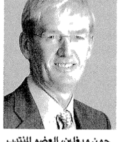
وكان "كابيتال بنك" (بنك الصادرات والتمويل سابقاً) تابع أداءه المميّز خلال النصف الأول من العام 2006، حيث زادت الموجودات بنسبة 27 في المئة، والتسهيلات الائتمانية بنسبة 34,4 في المئة، وودائع العملاء بنسبة 21 في المئة. وبلغ صافي حقوق المساهمين 140,5 مليون دينار كويتي، ونسبة كفاية رأس المال 20,48 في المئة، علماً أنّ الحد الأدنى 12 في المئة حسب متطلبات البنك المركزي الأردني.



من اليسار: غازي عبد الجواد، الرئيس التنفيذي للمؤسسة العربية المصرفية، علي الحصري، رئيس مجلس إدارة "كابيتال بنك"–الأردن، وزياد عقروق، المدير العام، "سيتي بنك"– الأردن

وكانت أرباح البنك في العام 2005 زادت بنسبة 73 في المئة وبلغت 21 مليون دينار بعد احتساب الضرائب والمخصصات.

بنك الاستثمار الإسلامي الأوروبي



جون ويغلين، العضو المنتدب

وقّع بنك الاستثمار الإسلامي الأوروبي "بي إل سي"، اتفاقيات تعاون ستراتيجي مع عدد من المؤسسات المالية في البحرين، شملت كلاً من "بنك البحرين الإسلامي"، "بيت إدارة المال"، و"مركز إدارة السيولة المالية"، بغرض التعاون على تغطية مختلف مجالات العمل المصرفي والمالي الإسلامي. وتأتي هذه الخطوة، في أعقاب افتتاح مكتبه في البحرين، وهو الأول له في منطقة الخليج، ما يؤكد توجّه البنك إلى استقطاب الاستثمارات الخليجية. وقد تم تعيين توبي لانيون مديراً عاماً لمكتب البحرين. وينضم لانيون إلى بنك الاستثمار الإسلامي الأوروبي قادماً من بنك "نومورا" للاستثمارات.

وتنفيذاً لما أعلنه عن نيته بإنشاء عدد من صناديق الاستثمار المتوافقة مع الشريعة، أعلن بنك الاستثمار الإسلامي الأوروبي أنه سيطلق بداية العام 2007 صندوقين استثماريين متوافقين مع أحكام الشريعة الإسلامية، هما صندوق مؤمن للاستثمار في الأسهم، وصندوق للاستثمارات العقارية، وسيشارك البنك فيهما باعتباره أحد المساهمين. ويتوقع أن يصل حجم صندوق الاستثمار في الأسهم إلى حدود 75 مليون دولار، وتبلغ مدته خمس سنوات. وهو صندوق مغلق، الحد الأدنى للاستثمار فيه هو 100 ألف دولار، ويوفّر عائداً مضموناً بقيمة مئة في المئة من رأس المال في نهاية المدة.

أما صندوق الاستثمارات العقارية فسيقوم مباشرة بشراء أصول عقارية في قطاعات المكاتب والتجزئة والقطاعات الصناعية، وهو صندوق مغلق مدته خمس سنوات، إضافة إلى سنتين مخصصتين لإكمال عملية التصفية، وبحد أدنى للاستثمار يبلغ 250 ألف يورو. وسيراوح رأس المال المستهدف ما بين 200 و500 مليون يورو وقت إطلاق الصندوق.

بنك دبي الإسلامي


سعد عبد الرزاق

أعلن بنك دبي الإسلامي عن تحقيق رقم عالمي جديد في إدارة إصدارات الصكوك بعد إغلاقه أكبر إصدار صكوك في العالم لصالح "مجموعة نخيل" بقيمة 3,52 مليارات دولار. وتعتبر هذه الصكوك، الفريدة من حيث هيكليتها، الأكبر في القطاع المصرفي، بشقيه الإسلامي والتقليدي، على مستوى العالم. وبإغلاق صكوك "نخيل" يرفع بنك دبي الإسلامي قيمة الصكوك التي أدارها في الدولة إلى أكثر من 9 مليارات دولار (33 مليار درهم).

وقال الرئيس التنفيذي لبنك دبي الإسلامي **سعد عبد الرزاق** عن الإصدار: "بإغلاق هذه الصكوك أضحت الصكوك التي أدارها البنك في الدولة تشكل نحو 70 في المئة من إجمالي التمويلات الممنوحة لمؤسسات تابعة للقطاع العام خلال العامين الماضيين".

من جهة أخرى أطلق "بنك دبي الإسلامي" برنامج "الإسلامي لتمويل تجارة الأراضي"، وهو منتج جديد يهدف إلى تمويل شراء الأراضي في دبي بما يتوافق مع أحكام الشريعة الإسلامية.

وسبق للبنك أن افتتح مكتباً يوفّر خدمات استشارية وتمويلية في القطاع العقاري في دائرة أراضي وأملاك دبي. وبذلك يصبح بنك دبي الإسلامي أول مؤسسة مالية تفتتح مكتباً للتمويل العقاري في الدائرة.

بنك أبوظبي الوطني

أعلن بنك أبوظبي الوطني عن طرح مؤشرين إسلاميين جديدين هما، مؤشر بنك أبوظبي الوطني لأسهم الشركات الإسلامية الإماراتية المدرجة (NULII) ومؤشر بنك أبوظبي الوطني لأسهم الشركات الإسلامية الإماراتية والأجنبية المدرجة (NUII).

ويتابع المؤشر الأول (NULII) حركة أسهم الشركات المصنفة للإستثمار الإسلامي التي تتخذ من الإمارات مقراً لها، فيما يتابع المؤشر الثاني (NUII) حركة أسهم الشركات المصنفة للإستثمار الإسلامي التي تتخذ من الإمارات ودول مجلس التعاون الخليجي مقراً لها، والمدرجة في كل من سوق أبوظبي للأوراق المالية وسوق دبي المالية.

والشركات المتضمنة في المؤشرين يتم ترشيحها من حيث الكم والنوع بما يتلاءم مع متطلبات الشريعة الإسلامية ووفقاً لمتطلبات هيئة المحاسبة والتدقيق للمؤسسات المالية الاسلامية (AAOIFI). كما أن هذين المؤشرين يتم وزنهما وفقاً للقيمة السوقية لأسهم الشركة إلا أنه لا يوجد أي حد أدنى لسيولة السهم أو لقيمته السوقية لتضمينها في المؤشرين، حيث يتم مراجعة المؤشر بشكل دوري وتعديله لأي تغييرات جوهرية في قرارات الشركات.

وقال نائب مدير قطاع الإستثمار المصرفي في بنك أبوظبي الوطني **خالد البادي** "إن اهتمام المستثمرين بالاستثمار الإسلامي ينمو بشكل ملحوظ في المنطقة. وعليه فقد ارتأينا أن هذا التوقيت يعدّ الأنسب لإطلاق مؤشر يسمح للمستثمرين بقياس أداء استثماراتهم

بنك آركابيتا


عاطف عبدالملك

أعلن بنك آركابيتا عن إنجازه تملّك شركة كهرباء إيرلندا الشمالية (فيريديان)، في صفقة بلغت 4,2 مليارات دولار بعد حصوله على المصادقات القضائية المطلوبة والموافقة النهائية من مساهمي الشركة. وتضم شركة كهرباء إيرلندا الشمالية شركات تعمل في سوق الطاقة الإيرلندية وتخضع للإشراف الحكومي وتقوم بإدارة وتشغيل بنية تحتية لخطوط النقل والتوزيع.

كما تضم أيضاً شركات غير خاضعة للإشراف الحكومي لتوليد الطاقة الكهربائية، إضافة إلى شركة مقاولات لتنفيذ أعمال الإنشاءات في قطاع الطاقة الكهربائية. وتشكّل صفقة تملّك الشركة أكبر صفقة استثمار يبرمها بنك آركابيتا، ليرتفع بذلك حجم استثماراته إلى أكثر من 18 مليار دولار.

وعن هذه الصفقة، يقول الرئيس التنفيذي لبنك آركابيتا **عاطف عبدالملك**: "تمثل صفقة التملّك هذه إضافة ذات نوعية عالية جداً إلى محفظة استثماراتنا. فشركة فيريديان تضم موجودات متنوعة تحقق أرباحاً ثابتة في القطاع الخاضع للإشراف الحكومي، وهذه ميزة جذابة لمستثمرينا بما توفّره من إمكانيات لتنمية رأس المال. كذلك فإن النمو المتوقع لحجم الطلب في قطاع الكهرباء في إيرلندا يمثل فرصاً كبيرة في القطاع غير الخاضع للإشراف الحكومي، وبالتالي فإن "فيريديان" تملك القدرة على تحقيق نمو كبير في حصتها من السوق".

إشارة إلى أن بنك آركابيتا حصل، مؤخراً، على تصنيف BBB/A-2/Stable من وكالة ستاندرد آند بورز. وسيتيح هذا التصنيف للبنك القدرة على توسعة مصادر تمويله من أسواق أوروبا والولايات المتحدة الأميركية وآسيا وتخفيض تكلفتها".

مصرف الإمارات الإسلامي

افتتح مصرف الإمارات الإسلامي فرعاً جديداً في مدينة دبي، بحضور رئيس مجلس إدارة مجموعة بنك الإمارات **أحمد حميد الطاير** وعدد من كبار مسؤولي وموظفي المصرف.

ويعدّ الفرع الجديد، الذي يقع في شارع الشيخ زايد، الفرع السادس لمصرف الإمارات الإسلامي في دبي، والـ 18 في دولة الإمارات العربية المتحدة. ويضمّ الفرع قسم "إثمار" لخدمة المعاملات المصرفية المتميّزة من مصرف الإمارات الإسلامي.

وقال رئيس مجلس إدارة مجموعة بنك الإمارات **أحمد الطاير**: "نحن في مجموعة بنك الإمارات نسعى دائماً إلى تمكين عملائنا من إنجاز معاملاتهم المصرفية بسهولة ويُسر.

وباعتبار أنّ شارع الشيخ زايد يعدّ مركزاً حيوياً للمال والأعمال في دبي، فإننا واثقون بأنّ افتتاح الفرع الجديد في هذه المنطقة سوف يساعدنا على تقديم أفضل الخدمات المصرفية لعملائنا". ■

25 مليار دولار حجم مشاريع "الديار القطريّة"

الأنصاري: العالميّة.... هدفنا



ناصر الأنصاري

دبي- مايا ريدان

تجربة "الديار القطرية" لا تقاس بعمرها. ذلك أن الشركة التي بالكاد تجاوزت عامها الثاني تمكّنت خلال فترة قياسيّة من حجز موقع متقدّم بين كبريات شركات التطوير العقاري في المنطقة. وهي انطلقت برؤية واضحة وأهداف مرسومة ودعم حكوميّ لتنفّذ مشاريع ضخمة من شأنها أن تعيد صياغة وجه قطر الحضاري. وتوسّعت الشركة في الوقت نفسه إلى أسواق خارجية عديدة "تتميّز بالتحدي وتكمن فيها فرص واعدة" بحسب الرئيس التنفيذي لشركة "الديار القطرية" ناصر الأنصاري، الذي يقول: "نسعى لأن نصبح شركة عالميّة ليس بمنظار المنطقة أو الشرق الأوسط وإنما بمنظار العالم". وتقوم ستراتيجية الشركة على تأسيس شركات جديدة والتوسّع إلى قطاعات مربحة. فكيف تعمل "ديار القطرية" على تحقيق رؤيتها؟ وعلى ماذا تقوم ستراتيجيّة التوسّع لديها؟ وإلى أيّة أفق يمتدّ طموح الأنصاري؟

تأخذ "الديار القطرية" على عاتقها مسؤولية النهوض العمراني والإجتماعي في قطر من خلال تنفيذ مشاريع حيوية من شأنها أن تخلق مجتمعات جديدة. وتنتهج الشركة بحسب الأنصاري سياسة التنويع في الأعمال، وهي أبرمت في هذا الإطار اتفاقيات عدة من بينها اتفاقية مع شركة مقاولات فرنسيّة وقّعت مؤخراً العقد النهائي معها. كذلك لدى الشركة اتفاقية شراكة مع شركة "سيام" السنغافورية لإدارة المرافق، لأن "وجود شركة تدير المنشآت المختلفة الأحجام التي نقوم ببنائها من شأنه أن يرفع من مستوى المشاريع ويحافظ على جودتها". كذلك أسّست "الديار القطرية" شركة North Cost للتسويق ومهمتها تولّي عمليات البيع في المشاريع التابعة لها، وهي تملك أيضاً 45 في المئة من شركة "بروة العقارية" ولديها شركات أخرى جديدة قيد التأسيس.

وإلى الجانب العقاري، تضم مروحة "الديار القطرية" أنشطة مختلفة من بينها إيجار واستئجار الأراضي والممتلكات، فرز وشراء وبيع الأراضي، وإنشاء البنوك والمصارف. وهي كانت أنشأت مصرف الريّان، وهناك مصرف آخر قيد التأسيس هو مصرف "الخليج". وتعتبر الشركات التي يجري تأسيسها تحت مظلّة "الديار القطرية" بمثابة البنى التحتية الضرورية لضمان نمو الشركة المستدام وتحويلها إلى شركة قابضة، وهي الستراتيجية التي تعمل الشركة على أساسها.

وبلغ حجم مشاريع "الديار القطرية" في نهاية العام 2006 نحو 25 مليار دولار. وتشمل أعمالها تطوير المشاريع العقارية السكنيّة والسياحيّة والمكاتب التجارية. وهي لم تدخل حتى الآن في مشاريع تطوير مراكز التسوّق إلا أنها قد تفعل قريباً، بحسب ما أوضح الأنصاري. الذي كشف أن الشركة بصدد إنشاء العلامة التجارية الخاصة بها في قطاع الفنادق وذلك بالاشتراك مع شركة عالمية معروفة.

ورسم الأنصاري خطة للارتقاء بالشركة بدأت من قطر ولن تنتهي عند حدود أي دولة، وهو يسعى على المدى القصير إلى توظيف الخبرات والكفاءات بما يجعل من "الديار القطرية" شركة متعددة الثقافات تحوي أكثر من خمسين جنسية، وكذلك إلى اعتماد الإجراءات والسياسات الصحيحة على مستوى هيكلة الشركة ومكننة كافة أقسامها. وقال "عندما نبني شركة متعددة الثقافات تضّم جنسيات مختلفة وتعتمد سياسات سليمة ولديها بنى تحتيّة مؤهلة، سيكون بإمكاننا أن نضمن نجاح عملياتنا التوسعية. هذا على المدى القصير أما على المدى المتوسط فقد بدأنا بتنفيذ المشاريع التي أعلنّا عنها وسنلتزم بما وعدنا به وبما يتوافق مع ستراتيجيتنا التوسّعية".

وعلى المدى الطويل، فإن تحويل اسم "الديار القطرية" إلى علامة تجارية عالميّة هو الهدف الذي يسعى الأنصاري إلى تحقيقه. "نسعى إلى أن نصبح شركة عالميّة ليس بمنظار المنطقة أو الشرق الأوسط وإنما بمنظار العالم، أي أن نكون شركة قابضة تتمتّع بالشفافية وبأخلاق مهنيّة وتؤمن بكفاءاتها وبشركائها. كما نسعى ليكون لدينا مخطّط قانوني واضح حول هيكليّة الشركة وتركيبتها يشمل: كيفية تسجيل الشركات التي تنبثق عن الشركة الأم، وهيكلتها، ومن يرأسها، وكيف تكون المسؤولية والسلطة فيها؟"

سنحوّل "الديار القطرية" إلى علامة تجاريّة عالميّة

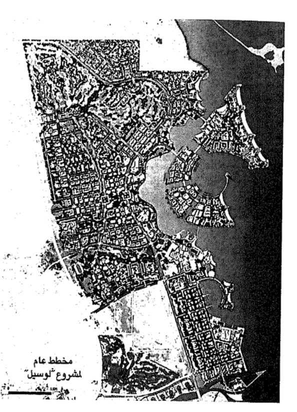
أثبتت تجربة قطر أن الإنجاز والنجاح لا يقاسان بحجم الدول وإنما بالكفاءة

"شركة الديار القطرية للاستثمار العقاري"

تعود ملكيّة "الديار القطرية" إلى جهاز قطر للاستثمار، الذي تمّ إنشاؤه لمواكبة التوسّع الإقتصادي السريع لقطر. وتأسّست الشركة في ديسمبر من العام 2004 برأس مال بلغ مليار دولار، وهي تتولّى منذ سنتين تنفيذ أكثر من ثمانية عشر مشروعاً.

"مشروع لوسيل"

يمتد مشروع "لوسيل" على مساحة 35 كلم2، ويتمّ العمل على تحويله إلى مدينة عالميّة تضمّ أكثر من 200 ألف نسمة. ويضمّ المشروع في أقسامه "المارينا" التي تم طرحها للبيع أمام المستثمرين، و"جبل ثعيلب" الذي يمتدّ على مساحة 1,6 كلم2 وتتوزّع فيه المناطق السكنيّة والترفيهية والمرافق الخدماتيّة. وينقسم الجبل إلى منطقتين تشكّل بمجموعهما 370 قطعة أرض، وتمّ بيع أكثر من 10 قطع في المنطقة الشماليّة لشركات كبرى. أما القطع الجنوبيّة فقد تمّ بيعها للأفراد. كما يضم المشروع "مدينة الطاقة"، بالإضافة إلى المنتجعات وفنادق من فئة خمس نجوم ونوادٍ خاصة ومنتجعات صحيّة وفيلات.



مخطط عام لمشروع "لوسيل"

من قطر إلى أسواق العالم

تقوم "الديار القطرية" بأعمال التطوير الرئيسية لباكورة مشاريعها في قطر وهو مشروع "لوسيل"، الذي يتوقّع أن يكون من بين أبرز المشاريع الاستثمارية في المنطقة في خلال 15 عاماً. ويصف **الأنصاري** المشروع بالمهم جداً لأنه يعتبر امتداداً لمدينة الدوحة ومن شأنه أن يلبي الزيادة السكانيّة التي تشهدها العاصمة نتيجة الطفرة الإقتصادية التي تمرّ بها المنطقة بشكل عام. وأشار إلى أن المشروع سيتم إنجازه دفعة واحدة حيث يجري حالياً جرف الأعمال البحرية والترابية. وفي العام 2007 تبدأ أعمال خدمات البنى التحتية على أن يتمّ تسليم الأراضي في شهر يوليو من العام نفسه حيث سيكون بإمكان المستثمرين البدء بأعمال البناء.

وإلى الخارج توسّعت "ديار القطرية" إلى المغرب والقاهرة وشرم الشيخ وسورية والسيشل. وتنطلق الشركة في مشاريعها التوسّعية من اختيار الأسواق التي تتميّز بـ"التحدي" وتعتبر في الوقت نفسه أسواقاً واعدة، ويقول **الأنصاري**: "من المنتظر أن تكون موريتانيا في المستقبل القريب سوقاً مفتوحة أمام المستثمرين بسبب ظهور النفط والغاز فيها بكميّات مشجعة، ونحن أردنا أن نكون من الأوائل الذين يتواجدون في هذه السوق". كذلك تتطلّع الشركة إلى الأسواق التي ترتبط بعلاقات ستراتيجية معها. ويلفت **الأنصاري** إلى أن "ديار القطرية" مملوكة من جهاز "قطر للاستثمار"، وتقوم توجيهات الأخير على ضرورة أن يشكّل المشروع الذي تنفّذه الشركة قيمة مضافة في أي بيئة أو سوق تدخلها وأن تتماشى رؤيتها مع رؤية الدولة التي تستثمر فيها. "ومن شأن تطابق الرؤى أن يساعدنا على تنفيذ مشروع يؤمّن مردوداً اقتصادياً معنوياً للدولة التي نستثمر فيها وفي الوقت نفسه نستفيد نحن أيضا كشركة".

وتدخل "الديار القطرية" قريباً سوق باكستان حيث تملك خمس قطع أرض، وفي كوبا تنفّذ مشروعاً وتتطلّع إلى خمسة مشاريع جديدة. "كذلك اشترينا أرضاً في السيشل مساحتها نحو مليون متر مربّع، ونتطلّع إلى مواقع أخرى في هذه".

وإذا كان القطاع العقاري هو الأساس لانطلاقة "ديار القطرية" إلا أن **الأنصاري** يوضح أن ستراتيجية الشركة تقوم على تنويع وتوزيع أنشطتها لتشمل: إدارة الأصول والاستثمار في الملكيات الخاصة وتملّك شركات في القطاعات التي تجدها الشركة مربحة. ويقول "سنستثمر الأرباح التي تجنيها الشركة للتوسّع وتنويع القطاعات".

مشاريع الديار القطرية قيد التنفيذ خارج قطر

البلد	الموقع	نوع المشروع	المساحة (متر مربّع)	القيمة الإجمالية (مليون دولار)
المغرب	طنجة	منتجع	2.3 مليون	600
سيشل	سيشل	متعدّد الإستخدام	843.9 الف	70
سورية	خليج بن هانئ اللاذقيّة	متعدّد الإستخدام	270 ألف	230
مصر	شرم الشيخ	متعدّد الإستخدام	335 ألف	329
مصر	القاهرة	متعدّد الإستخدام	9.3 آلاف	1000
السودان	الخرطوم	متعدّد الإستخدام	90 ألف	35.6
عمان	رأس الحد	منتجع	2 مليون	164



مشروع لوسيل

الاستثمار في الإنسان

الحديث عن نهضة قطر العقارية يضعها تلقائياً بالمقارنة مع تجربة سابقتها دبي، فكيف تسعى الدولة إلى بلورة الهويّة الخاصة بها؟

يشرح الأنصاري أن القطاع العقاري لا يساهم في الناتج المحلي لدولة قطر بأي نسبة تذكر، لأن الاستثمارات الضخمة للدولة هي في قطاع النفط والغاز. "العقار لا يشكل دخلنا القومي وخططنا تقوم على الاستثمار في الإنسان أكثر من أي شيء آخر". وتقوم رؤية قطر على تسخير الفورة التي يشهدها القطاع العقاري حاليّاً للنهوض ثقافياً واجتماعياً بالدولة، سواء من خلال الاستثمار في قطاع التعليم أو القطاع الصحّي. "فلدينا أقوى مدينة تعليمية في الشرق الأوسط". ويلفت **الأنصاري** في الوقت نفسه إلى اهتمام قطر بتحديث التشريعات لديها، "ما جعل الحكومة تتحوّل من حكومة إدارية ووزارية مملّة إلى حكومة مؤسسات، وهذا ما سيجعل النمو في المدينة نمواً متكاملاً".

وعن نجاح التحضير لدورة الألعاب الآسيوية التي استضافتها قطر، وما إذا كان التوجه مستقبلاً هو لترويج البلد كمقصد رياضي، يؤكّد **الأنصاري** أن هذا النجاح يروّج مفهوماً أساسياً مفاده "أن قدرات الناس لا تقاس بحجم دولتهم وإنما بالكفاءات البشرية التي يتمتّعون بها وهذا ما أثبته أبناء قطر. فقد وضعوا دولتهم على الخريطة وقالوا نحن هنا وبإمكاننا تحقيق المستحيل".

قد يحصل بعض التصحيح في السوق العقارية في المنطقة

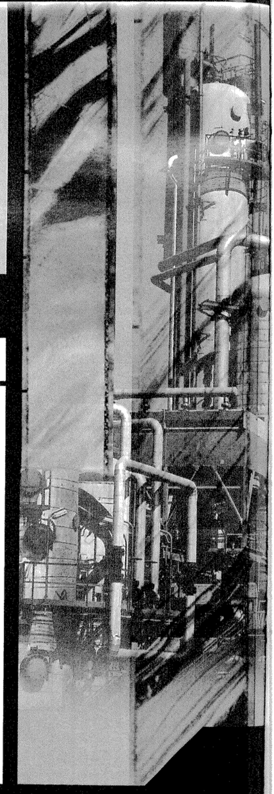
"الديار القطريّة" مفهوم جديد للاستثمار العقاري

لماذا الخوف؟

التساؤلات التي تثار حول مستقبل الفورة العقارية في المنطقة واستمراريتها يعتبره **الأنصاري** مجرد كلام عمره أكثر من عشرين عاماً، "أنا لا أفهم سبب الخوف ولماذا نعتبر أنفسنا دائماً مواطنين من الدرجة الثالثة ونتخوّف من المستقبل كلما أقدمنا على الاستثمار. قد يحصل تصحيح في السوق بالنسبة لمسألة العرض والطلب ولكن مازال أمامنا الكثير لنبنيه. والمهم في هذا الإطار ليس أن نبني لمجرّد البناء وإنما أن نختار المشاريع المناسبة، ذلك أن الطلب موجود بقوّة إذا عرفنا ماذا نبني".

أما بالنسبة لقطر فيعتبر **الأنصاري** أن الدولة لم تبدأ حتى الآن ببناء المنتج العقاري الذي يستوعب طموح الناس. ذلك أن المجتمع القطري شهد تحوّلات بعد أن أنهى معظم أبنائه تعليمهم في الخارج وعادوا وتبوّأوا مراكز جيدة في بلدهم وباتوا يطمحون لمنتجات جديدة في القطاع العقاري. "ومن جهة ثانية تمكّنت الحكومة القطرية من تأسيس اقتصاد قوي واستقطبت شركات عالميّة، وبالتالي زاد تدفّق الناس إلى الدولة ولم يكن الكثير من الخدمات متوفراً حيث بدأنا بتلبيتها حديثاً".

ويختم **الأنصاري** بالتأكيد على أن تحويل شركة "الديار القطرية" إلى شركة مساهمة عامة أمر غير وارد في الوقت الحاضر. ■





على هامش "سيتي سكيب"

مسرح فاخر لترويج المشاريع العقارية

دبي - "الاقتصاد والأعمال"

الذين شاركوا في نشاطات المعرض العقاري الدولي في دبي لم يخفوا انبهارهم بل دهشتهم لهذا الكم الهائل من المشاريع "المليارية"، التي نصبت لها مسارح حقيقية، وأنشئت لها، لجذب الزوار والفضوليين، صالات العرض الفيديوي والاستراحات والمضافات والمؤتمرات الصحفية، فضلاً عن نخبة من موظفي العلاقات العامة المدربين والجاهزين للرد على أي سؤال. بل إن إحدى الشركات الصاعدة ذهبت في تكتيكات الصدم التسويقي إلى حد نصب مجسم بالمقاييس الحقيقية لديناصور يحرّك رأسه ويزمجر بأصوات مرعبة، وقد تحول هذا الوحش الخرافي في حد ذاته إلى مركز جذب وتسلية للزائرين عند إحدى بوابات مركز المعارض.

بهذا المعنى، إذا كان الهدف من المؤتمر جذب انتباه المستثمرين إلى العشرات من المشاريع العملاقة أو إلى التنافس المحموم على الأعلى والأضخم والأجمل والأحدث، وغير ذلك من الصفات، فإن هذا الحدث الضخم نجح في مهمته ولا شك. لكن إذا كان الهدف إعطاء أجوبة أو صورة واضحة عن مجريات السوق والمضاعفات المرتقبة لهذا التراكم المتسارع للمعروض العقاري في جميع القطاعات وخصوصاً قطاع الأبراج والمشاريع الفخمة، فإن المعرض لا يقدّم بالطبع أجوبة بقدر ما يطرح مزيداً من الأسئلة حول اتجاه الأمور. ولا غرابة في ذلك لأن المعرض هو ساحة أنشأها العارضون والمسوقون ودعوا الزائرين من جميع الأقطار والمهن لحضورها والمشاركة فيها. وبهذا المعنى فإن هذا الاحتفال الكبير والباذخ هو ملك لأصحاب المشاريع والاستثمارات والأفكار وقد أنفقوا عشرات الملايين من الدولارات لكي يجعلوها مناسبة بهيجة فعلاً، مناسبة للتفاؤل بالمستقبل، والحماس للعمل والمبادرات الخاصة الجبارة فعلاً. ولم يكن من اللياقة بالتالي، مهما دار في خلدك من أسئلة أو ملاحظات أن "تفسد الجو" بطرح ما قد يثبط العزائم أو قد يبدو سوء أدب، أو ببساطة جهلاً فاضحاً أو سوء فهم للظاهرة واقتصادياتها ولـ"أسرار المهنة العقارية" في الخليج.

الهاجس الأهم للعارضين كان المستثمر الثانوي وليس المستخدم النهائي

ولم يكن صدفة أن تكون ساحات المعرض وقاعاته الثمانية الضخمة قد احتلت في معظمها من أصحاب المشاريع الضخمة بينما اكتفت بعض الشركات المهنية "المحايدة" (العربية والأجنبية) المختصة بتقييم السوق العقارية بأجنحة صغيرة على هوامش القاعات لإثبات الوجود أولاً وربما أملاً في الوقوع على مؤشرات أو معطيات أخرى تنير العقول وتنبئ عن المستقبل.

وقد لفت بالفعل أن عدداً من الخبراء بدوا في حيرة من أمرهم عند سؤالهم عن تقييمهم لما يشاهدونه، كأنهم موزعون بين عقلهم وبين ما تعلموه في مؤسساتهم والأسواق التي تعاملوا معها، وبين عاطفتهم وبين "نظرية" الوضع الخاص للخليج أو لبعض الحالات فيه مثل حالة دبي، باعتبار هذه الحالات مختلفة عما تخضع له الأسواق التقليدية أو الناضجة.

ومن الملفت أن بعض الخبراء الأجانب المقيمين في الخليج باتوا يتبنون الحجة الأساسية القائلة أن الجميع يتحدث عن النكسة الوشيكة منذ سنوات طويلة لكن الزمن والتجربة ما زالا يدحضان ويسفهان تلك التكهنات والنبوءات. لكن هؤلاء الخبراء يسارعون إلى تلطيف هذا الحكم بإضافة جملة مهمة وهي "هذا صحيح حتى



عندما يتجاهل مانحو الجوائز مشاريع الخليج العملاقة

من المفارقات الملفتة في المعرض الدولي للعقارات في دبي هو أن اللجنة المكلفة منح الجوائز المختلفة للمشاريع العقارية مثل جائزة العمارة أو جائزة التخطيط المدني أو جائزة المشاريع السكنية أو جائزة البيئة الخ.. لم تختر أياً من المشاريع الضخمة أو الأبنية الهائلة المنفذة أو المخططة في العالم العربي لأي من هذه الجوائز. فقد منحت اللجنة، التي شاركت فيها مؤسسة الآغا خان وبعض المرجعيات المعمارية الدولية وأكاديميون، جوائز لمشاريع في سنغافورة (حازت على ثلاث جوائز) وكينيا وتركيا.

والملفت أيضاً أن المشاريع التي حازت على جوائز اللجنة في العالم العربي، كانت تلك التي تفتقد إلى البهرجة الإعلامية، مثل مشروع ساحة القلعة في بيروت، وثلاثة مشاريع في الأردن أحدها هو مشروع بوابة الأميرة سلمى في مدينة الشرق والآخر هو مطار الملكة عليا الجديد. كما فاز مشروع المركز التجاري الجديد في القاهرة ومشروع "البيت الذي يتنفس" و"الحائط الحي" في الأردن بجوائز اللجنة.

ملخص الكلام أن الهجمة الكبيرة على كل ما هو جديد وصادم في تصاميم الأبراج وناطحات السحاب في الخليج قد يعجب أصحاب الأفكار الضخمة والرؤى المستقبلية ومسوقي الشقق والمكاتب، لكنه قد لا يعجب بالدرجة نفسها أهل المهنة المعمارية، الذين يبنون أحكامهم على اعتبارات عديدة جمالية وبيئية واجتماعية قد لا تدخل دوماً في اعتبارات مصممي المشاريع العقارية الطموحة.

والواضح أن العامل الأهم الذي بات يقرر التصميم العمراني في الخليج لم يعد رأي عباقرة العمارة أو المرجعيات الكبرى والمشهود لها في هذا المجال (ولا نتحدث بالطبع عن سلطات التخطيط والرقابة على الجماليات المعمارية وهي معدومة الوجود أصلاً)، بل هو الضغط المتزايد لجهات الترويج والتسويق. ولهذا السبب فإن المرء يبحث عبثاً عن أبراج يمكنها أن تضاهي برجي الإمارات أو برج العرب في الأناقة والسحر، وقد تحول المبنيان بالفعل إلى حالتين رئيسيتين تدرّسان في كتب العمارة الحديثة. على العكس من ذلك فإن العديد من المشاريع الجديدة تبدو في منافسة من النوع الآخر الأشد غرابة أو الأشد لفتاً للنظر، وقد شاهد زوار معرض العقارات في دبي أبراجاً متراقصة وأخرى مائلة وأخرى مدببة أو أسطوانية أو حلزونية وغير ذلك الكثير. والهدف من كل هذه التصاميم في الحقيقة هو إثارة دهشة المستثمر وتعزيز الجاذبية الترويجية للمشروع بتأكيد تمايزه وتفوقه في التصميم، وهي صفة تكاد تضمن عملية بيع الشقق بناء على الخبرة المتراكمة لشركات التسويق في سيكولوجية المشترين والذين يأتي العديد منهم من بلدان آسيا أو من الخليج والذين تبهرهم بالفعل هذه المعالم الغريبة ويرون في تصميمها سبباً إضافياً للاعتقاد بأن الاستثمار فيها قد يحقق ربحاً فورياً أو في المستقبل القريب.

يبقى القول أن هذا السباق على الغرابة في العمارة الخليجية قد تكون له نتائج سلبية في المستقبل على المظهر العام لبعض مدن الخليج. وإذا كان البعض سيبقى متجاهلاً لمشاريع الخليج وفخر شركاته عند منح الجوائز والتنويهات أفلا يجب عندها البحث في إحداث هيئة محترفة يمكنها إبداء النصح، بل وتوجيه الرأي النهائي في التصاميم المعمارية، خصوصاً لتلك الهياكل الإسمنتية الضخمة التي تفرض بطبيعة حجمها تغييراً فورياً في المشهد الحضري وصورة المدن العربية الرئيسية؟

الآن بالطبع لكن لا يعني أنه سيبقى صحيحاً في كل الظروف". أي أن الرأي السائد الذي ما زال يدعم التفاؤل بالسوق العقارية في الخليج وفي بعض البقع الساخنة مثل دبي، هو أنه طالما أن السوق تعمل جيداً فهذا يعني أن الفورة مستمرة حتى إشعار آخر وأن المهم هو استثمار الفورة الحالية بدلاً من الشكوى ونشر الشكوك.

يبقى القول أن الهاجس الأهم للعارضين في معرض دبي للعقارات لم يكن المستخدم النهائي للعقار أو مشتري الشقة في هذا المشروع أو ذاك، بل كان بالدرجة الأولى المستثمر الثانوي أو المطور الثانوي الذي يقوم عادة بشراء الأرض من مروجي المشروع ويتولى بالتالي على مسؤوليته مخاطرة التطوير وبالتالي تسويق المنتج العقاري النهائي لدى المستخدمين النهائيين في السوق.

وقد تكون السهولة الواضحة في الإتيان بأفكار مشاريع جديدة لا تحتاج في البدء إلا إلى الأرض وهي وفيرة غالباً في الخليج، ثم إلى بعض المصممين الذين يحاولون وفي سرعة يحسدون عليها أن يأتوا بفكرة جديدة تتفوق على سابقاتها وذلك تمهيداً لإطلاق المشروع. وغالباً ما يتم وضع الفكرة في رسوم ومجسمات يتم عرضها والإعلان السخي عنها في وقت قياسي، أما الهدف الفعلي فهو المطوّر الذي يتم بيعه قطعة أرض من المشروع بربح كبير (بالاستناد إلى القيمة الإضافية التي خلقها التصميم وعملية الترويج وخلق الشهرة التجارية) ويترك له بعدها أن يتولى بناء ما تكفل به وتسويقه بين المستخدمين النهائيين. وقليلة هي الشركات التي تأخذ على عاتقها التنفيذ المباشر لأجزاء من المشروع. ويحدث ذلك غالباً بهدف استثماري أو بهدف الإفادة المثلى من بعض مكونات المشروع الأسهل تسويقاً أو التي تعد بربح أوفر بسبب موقعها أو الطبيعة المقررة لاستخدامها. ■





مشروع "كواترو وست" في دبي


من اليسار: منصور روفي، هشام عبد الغني، علي حطاب ومحمد وافي

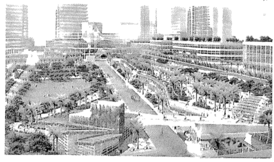
أطلقت كل من شركة مكاسب القابضة وشركة تأسيس، ذراع التطوير العقارية لمجموعة "تعميرات الموسى"، مشروع "كواترو وست" (Quattro West) بتكلفة تفوق مليار درهم إماراتي.

ويستهدف هذا المشروع، الواقع في "قرية الجميرا"، قطاعي التجارة والضيافة في المنطقة. ويتضمن "كواترو وست" 4 أبراج يضم كل منها 30 طابقاً مشيدة فوق بنية تحتية مكونة من خمسة طوابق، ستضم مراكز تسوّق وقاعات احتفالات ومراكز مؤتمرات ومركز أعمال ومواقف سيارات. وسيضم اثنان من هذه الأبراج وحدات مخصصة للمكاتب، في حين سيشتمل الآخران على 260 شقة وجناحاً فندقياً. وتبلغ مساحة قطعة الأرض التي يشغلها مشروع "كواترو وست" نحو 103 آلاف قدم مربع بمساحة مبنية تفوق مليون قدم مربع.

واعتبر مؤسس شركة مكاسب القابضة **هشام عبد الغني** أن "إطلاق "كواترو وست" يأتي عقب النجاح الكبير الذي حظي به مشروع "كواترو" الأول الذي أطلقناه منذ خمسة أشهر وتمكّنا من بيعه بالكامل خلال فترة وجيزة".

من جهته، أوضح رئيس شركة تأسيس **سعد إبراهيم موسى** أن "الطفرة الاقتصادية التي تشهدها الإمارات ساهمت في زيادة حجم الطلب على المشاريع المؤسساتية والفندقية، حيث تفخر شركتنا بمساهمتها في دفع عجلة تطور القطاع العقاري في الدولة".

"صروح" تطلق "الحديقة المركزية" في "شمس أبو ظبي"


مشروع "الحديقة المركزية"

أطلقت شركة صروح العقارية مشروع "الحديقة المركزية" ضمن مشروع "شمس أبوظبي" بكلفة 135 مليون دولار. وفتحت الشركة باب الإستثمار أمام المستثمرين المحليين والدوليين لتطوير القطع العقارية المحيطة بالمشروع.

وقال رئيس مجلس إدارة شركة صروح العقارية **سعيد الغفلي**: "إن مشروع الحديقة المركزية يترجم رؤية "صروح" والتزامها نحو المستثمرين بإيجاد الفرص الاستثمارية المثلى".

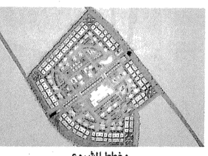
بدوره، أشار الرئيس التنفيذي للشركة **منير حيدر** إن المشروع يقام على مساحة إجمالية تزيد على مليون قدم مربع، ويتألف، إضافة إلى الحديقة المركزية الخضراء، من 12 برجاً تجارياً وسكنياً، إضافة إلى المطاعم والقنوات المائية والبحيرات والمجمّعات الترفيهية والمراكز الرياضية.

ومن المتوقع أن يتم الانتهاء من المرحلة الأولى للمشروع بحلول العام 2009 في حين سيتم الإنتهاء من كامل مراحله بحلول العام 2011. وسيضم المشروع أحياءً سكنية متكاملة من حيث الخدمات والبنية التحتية والمرافق المختلفة التي تشمل المباني التجارية والسكنية بالإضافة إلى المدارس والمستشفيات والمساجد والمرافق الترفيهية.

"دبي للعقارات" تطلق "تجاري تاون" بتكلفة 1,6 مليار دولار

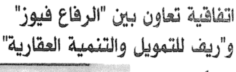
أطلقت "دبي للعقارات" مشروع "تجاري تاون"، بتكلفة 6 مليارات درهم (1,6 مليار دولار). ويمتدّ المشروع على مساحة 188 هكتاراً، ويهدف إلى استقطاب الشركات صغيرة ومتوسطة الحجم.

ويتضمّن المشروع الجديد مساحات مكتبية متكاملة وصالات عرض، إضافة إلى مخازن وشقق سكنية حيث يطرح المشروع أمام المستثمرين فرصة تملّك 51 وحدة متعددة الاستخدامات وفق قانون التملّك الحر، مع إمكانية تخصيص هذه الوحدات لتتماشى مع رغبة المستثمر نفسه.

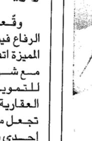

مخطط المشروع

وقال الرئيس التنفيذي لشركة دبي للعقارات **هاشم الدبل**: "سيكون "تجاري تاون" الموقع المثالي للشركات التي تتطلع إلى زيادة الفعالية وتخفيض تكاليف العمليات في الوقت ذاته".

ويقدّم المشروع سلسلة من المرافق الخدماتية وبنية أساسية متطورة للشركات العاملة ضمن المشروع وهو يضمّ في أقسامه "المركز التجاري" الذي يتألف من قاعة عرض وقاعة اجتماعات وأجنحة مكتبية تنفيذية مجهزة وغرف اجتماعات وصالات عرض متعددة الأغراض وقاعات خاصة لاستقبال كبار الشخصيات، بالإضافة إلى عدد من المطاعم والمقاهي. كما سيحتضن المشروع فندقين من فئة أربع نجوم ووحدات سكنيّة. وقد بدأت الأعمال الإنشائية ضمن المرحلة الأولى من المشروع، ويتوقع الانتهاء منها بحلول العام 2008.



"جوار" السعودية تبيع "برج المقام" بـ 2,2 مليار ريال



د. صالح الحبيب

أبرمت شركة جوار لإدارة وتسويق وتطوير العقار السعودية اتفاقية مع مستثمرين كويتيين وسعوديين لشراء برج المقام في مشروع "أبراج البيت" في السعودية بقيمة 2,2 مليار ريال سعودي.

ويقع برج المقام، الذي يتألف من 45 طابقاً ويحتوي على مهبط للطائرات العمودية، على طريق الهجرة في مشروع "أبراج البيت"، ويوفّر 1600 وحدة سكنية تعكس في تصميمها أنماط العمارة الإسلامية.

وأكد مدير عام شركة جوار **د. صالح الحبيب** أن "مشروع "أبراج البيت" يعتمد أعلى معايير الجودة في كافة مراحل تصميمه وتنفيذه، كما أنه يتميز بقربه من الحرم المكي الشريف وحجمه الكبير مقارنة مع المشروعات الأخرى المماثلة حول الحرم".

ويُعتبر مشروع "أبراج البيت" أحد أبرز المعالم الحضارية الإسلامية في السعودية والعالم الإسلامي. وتبلغ مساحة البناء في هذا المشروع نحو 1,5 مليون متر مربع، في حين تبلغ تكلفته الإجمالية 6 مليارات ريال.

اتفاقية تعاون بين "الرفاع فيوز" و"ريف للتمويل والتنمية العقارية"



من اليمين: د. خالد عبد الله وريتشارد براوننغ

وقّعت شركة الرفاع فيوز للعقارات المميزة اتفاقية تعاون مع شركة ريف للتمويل والتنمية العقارية في البحرين تجعل من الأخيرة إحدى شركات التمويل العقارية المختارة من قبل "الرفاع فيوز". وأوضح الرئيس التنفيذي في شركة الرفاع فيوز للغولف وتنمية المجتمعات السكنية **ريتشارد براوننغ** إن الاتفاق "يسهل للراغبين في شراء عقارات في الرفاع فيوز الحصول على معلومات حول إجراءات الشراء ومختلف ترتيبات الرهونات والتسهيلات التمويلية المتاحة من شركة ريف للتمويل العقاري".

أما الرئيس التنفيذي لشركة ريف للتمويل العقاري **د. خالد عبد الله** فقال: "نتطلع إلى دعم المشروع بتقديم خدمة كاملة للراغبين في الشراء تشتمل على أوسع مجالات للترتيبات التمويلية المتوافقة مع الشريعة وعلى نطاق واسع من خيارات التمويل".



"نخيل": مبيعات بـ 100 مليون دولار خلال "سيتي سكيب دبي 2006"

حققت "نخيل" مبيعات فاقت قيمتها 100 مليون دولار، خلال مشاركتها في معرض "سيتي سكيب 2006" الذي انعقد الشهر الماضي في دبي. وتتطلع "نخيل"، التي كانت الراعي البلاتيني للمعرض، للمشاركة في دورته المقبلة في سنغافورة.

وتضمنت مبيعات الشركة أراضٍ في مشروع "واجهة دبي البحرية" بقيمة 20 مليون دولار، وفيللاً في مشروع "جميرا بارك" بـ 10 ملايين دولار، و3 جزر في مشروع "جزر العالم" بـ 80 مليون دولار. وكانت "نخيل" قد نظمت جولة ميدانية إلى مشروع "جزر العالم" لأكثر من 100 مشارك في المعرض مثل "دونالد ترامب جيه. آر" و"إيفنكا ترامب" و"إيريك ترامب".

وقالت المديرة التنفيذية لقسم التسويق والمبيعات وخدمات العملاء في شركة نخيل **منال شاهين**: "يعتبر معرض "سيتي سكيب" منصة ملائمة لنا لعرض أحدث مستجدات أعمال التطوير في مختلف المشاريع التي ننفّذها، ولتعزيز علامتنا التجارية والاستفادة من فرص التواصل مع العملاء".

وأضافت **شاهين**: "نحرص على الاستفادة من فرص النجاح التي يتيحها معرض "سيتي سكيب"، حيث سنشارك في دورتي هذا الحدث المقررتين في آسيا والصين خلال العام المقبل. وتعتبر الأسواق الآسيوية مهمة بالنسبة الينا، أننا نلتزم بتطوير شراكات أعمال واستقطاب استثمارات أجنبية ليس من شبه القارة الهندية وحسب، وإنما من الصين وماليزيا وسنغافورة وكوريا واليابان".

"سما دبي" تباشر تنفيذ "دبي تاورز- دبي"



أبراج "دبي تاورز- دبي" المصممة على هيئة حركة أضواء الشموع

أعلنت "سما دبي"، ذراع الاستثمار والتطوير العقاري الدولي التابع لـ "دبي القابضة"، عن إطلاق مشروع "دبي تاورز- دبي"، الذي يقع في وسط منطقة الأعمال المركزية في مشروع "الخيران". ويضم المشروع أربعة أبراج مخصصة للأغراض السكنية والتجارية والضيافة، بارتفاعات تراوح ما بين 57 و94 طابقاً، ويتوقع الانتهاء من إنشائها في نهاية العام 2010.

وتعكس أبراج المشروع، الذي صُممت على هيئة حركة أضواء الشموع، الرؤية المستقبلية لدولة الإمارات العربية المتحدة والتزامها بتشجيع الإبداع والابتكار. يذكر أن "الخيران" هو مشروع تطويري متعدد الاستخدام للتملّك الحر يقام على ضفاف خور دبي، بتكلفة تبلغ نحو 18 مليار دولار، ويمتد على مساحة 70 مليون قدم مربع وعلى واجهة مائية تبلغ أكثر من 40 كلم. ويتيح المشروع للمستثمرين من مختلف الجنسيات إمكانية تملّك كافة منشآته بنسبة 100 في المئة.

وتقوم "سما دبي" حالياً بتطوير سلسلة من المشاريع التي تحمل العلامة التجارية "دبي تاورز" بما في ذلك "دبي تاورز-الدوحة"، "دبي تاورز-اسطنبول" و"دبي تاورز-كازابلانكا".

"تبيان" تطلق أول مشاريعها في دبي "كلاريتي تاور" بكلفة 160 مليون درهم

أطلقت "تبيان للتطوير العقاري" أول مشاريعها في دبي، وهو مشروع "كلاريتي تاور" الذي تصل تكلفته إلى 160 مليون درهم. ويعتبر مشروع "كلاريتي تاور" أحد أبرز مشاريع التطوير العقاري الحالية في المنطقة، وهو يعكس رؤية "تبيان" المستقبلية الطامحة إلى جعل اسمها علامة فارقة في مجال التطوير العقاري.

تصميم لمشروع "كلاريتي تاور"

ويقول رئيس مجلس إدارة "تبيان للتطوير العقاري" الشيخ **عادل الحصيني**: "يأتي مشروع "كلاريتي تاور" نتيجة خطة ستراتيجية متقنة ورؤية فريدة تهدف إلى الارتقاء بمستوى التطوير العقاري في دبي، وهو خير مثال على شعار تبيان "وضوح عقاري". ويتكون "كلاريتي تاور" من 14 طابقاً تتميز بتصميم داخلي عصري ويضم كل طابق 7 مكاتب مزوّدة بأحدث التجهيزات وتوفّر الراحة لمستخدميها. كما يحتوي الطابق الأرضي على مساحات تجارية عدة. وتبدأ الأعمال الإنشائية لمشروع "كلاريتي تاور" في مطلع العام 2007 على أن تنتهي في الربع الأخير من العام 2008.

من جهته، يقول المدير التنفيذي لشركة تبيان **ناجي عالية**: "توفّر دبي محيطاً مثالياً للأعمال نظراً لتوافر كافة العناصر والمقومات الضرورية لقيام الأعمال وتقدم فرصاً عديدة للشركات التي تسعى إلى الاستثمار على الأجل البعيد".

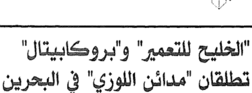
هيئة عجمان للإستثمار والتطوير تطلق شركة عقار

أعلنت هيئة عجمان للإستثمار والتطوير، الجهة الحكومية المعنية بتطوير إمارة عجمان، عن إطلاق شركة عقار العقارية المساهمة الخاصة، وقد أوكلت إليها مهمة تطوير أصول عقارية وسياحية في الإمارة.

وبالتزامن مع إطلاق "عقار"، تمّ تدشين باكورة مشاريعها العقارية "عجمان 1" التي ستقوم بإدارته. كما وقّعت إتفاقية شراكة مع مجموعة "إستيكو"، المتخصصة في مجال إدارة المشاريع العقارية، لتتولى عمليات مبيعات المشروع.

وتتألف المرحلة الأولى من المشروع من 12 برجاً سكنياً للتملّك الحر تتكون من 32 الى 36 طابقاً وسيضم المشروع نحو 3 آلاف وحدة سكنية تتسع لنحو 6 آلاف شخص. وتستهدف مشاريع "عقار" السكنية الطبقة المتوسطة، حيث تتميز بأسعارها التنافسية ومستويات جودتها العالية، وهي تسعى إلى تطوير مشاريع سكنية لمواجهة الخلل الذي خلفته المشاريع العقارية فائقة الفخامة والتي يعجز البعض عن تغطية تكاليفها.



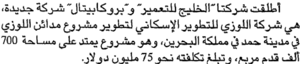


"الخليج للتعمير" و"بروكابيتال" تطلقان "مدائن اللوزي" في البحرين





أحمد القطان — عارف رحيمي



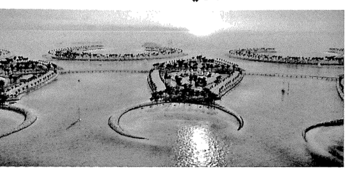
أطلقت شركتا "الخليج للتعمير" و"بروكابيتال" شركة جديدة، هي شركة اللوزي للتطوير الإسكاني لتطوير مشروع مدائن اللوزي في مدينة حمد في مملكة البحرين، وهو مشروع يمتد على مساحة 700 ألف قدم مربع، وتبلغ تكلفته نحو 75 مليون دولار.

وقال نائب رئيس مجلس الإدارة في "بروكابيتال" **عارف رحيمي** أن هناك هدفين أساسيين وراء المشروع، الأول توفير السكن المناسب لذوي الدخل المحدود وبأسعار مناسبة، والثاني التوسّع في إنشاء المشاريع السكنية في البحرين مع توافر مساحات من الأراضي، وإن كانت بعيدة عن العاصمة، ولكن تتوافر فيها كافة الخدمات اللازمة. وقال أنه من الضروري الاستثمار في هذه الأراضي للمساهمة في حل أزمة الإسكان التي باتت تؤرق الجميع.

وقال أنه نائب الرئيس والعضو المنتدب في "الخليج للتعمير" **أحمد القطان** أن مشروع مدائن اللوزي يضم نحو 800 وحدة سكنية مقسمة بين شقق وفلل من طابقين، ويطور المشروع فريق عمل من ذوي الخبرة والتجربة، وتحرص الشركة على اعتماد كافة معايير الجودة في مختلف المراحل، على غرار التجربة الناجحة في مشروعي "فلل سار" و"جزيرة تالا".

أما عن مصادر التمويل فأوضح **القطان** أن وجود شركات تمويل عقارية كشركة ريف للتمويل العقاري أدى إلى إيجاد مخارج فعلية لمشاكل التمويل، خصوصاً تلك المتعلقة بشراء المنازل، فما تقدمه هذه الشركات من تسهيلات للأفراد قلّص المعوقات المتعلقة بمشاكل الإسكان.

"درة البحرين" تكشف عن منطقة "الهلال التجاري"



كشفت "درة البحرين"، وهي من أكبر المشاريع العقارية والسكنية والتجارية والترفيهية في مملكة البحرين، عن مشروع منطقة الهلال التجاري، الذي صمم ليكون بمثابة القلب النابض لمشروع منتجع مدينة درة البحرين الذي يجري تنفيذه حالياً. وقد فازت شركة وودز باجوت الأوسترالية بالمناقصة لوضع تصوّر للمشروع.

المدير التنفيذي لـ"درة البحرين" **جاسم الجودر** قال إن الإعلان عن إقامة الهلال التجاري "يأتي بمثابة خطوة مهمة على صعيد تطوير أسلوب الحياة متعدد الأوجه في "درة البحرين"، والذي سيجمع بين هدوء العيش في المنتجعات وحيوية الإقامة في المدن".

وسيتم تقسيم الهلال إلى ست مناطق مختلفة ستكون منسجمة مع التصميم والفكرة العامّيْن لـ"درة البحرين". وستضم منطقة الهلال عدداً من المعالم البارزة من بينها برج درة البحرين الذي يبلغ ارتفاعه 300 متر.

وإلى جانب الهلال التجاري، يضم مشروع "درة البحرين"، الذي تبلغ تكلفته 3 مليارات دولار، ست جزر مرجانية وخمس جزر فيروزية وجزيرة أخرى قائمة بذاتها ستضم منتجعاً وفندقاً عائلياً من فئة خمس نجوم، إضافة إلى نادٍ بحري مصمم بأحدث المواصفات العالمية وملعب للغولف مكون من 18 حفرة.

ويُتوقع أن يستوعب مشروع درة البحرين عند اكتماله نهاية العام 2009 نحو 50 ألف شخص من المقيمين الدائمين ونحو 4500 زائر يومياً.

شركة "سكنا" في البحرين تطرح حلولاً إسكانية متكاملة

انطلقت مؤخراً في البحرين عمليات شركة "سكنا" التي تؤمن حلولاً إسكانية متكاملة عبر إتاحة فرص تملك المنازل لشريحة واسعة من السكان.

ويوفّر المشروع الذي يشارك فيه مناصفة بنك البحرين والكويت ومصرف الشامل، نموذجاً فريداً في التمويل العقاري وفق مبادئ الشريعة الإسلامية.

وتقوم "سكنا" على مفهوم السوق الشاملة التي تقدم أيضاً للراغبين في شراء المنازل مجموعة متكاملة من الحلول بما في ذلك تمويل عمليات شراء وتنمية العقارات والوساطة والإدارة المتعلقة بها، إلى جانب التمويل العقاري.

ويقول رئيس مجلس إدارة "سكنا" **جمال محمد هجرس**: "هذا المشروع المشترك بين بنك البحرين والكويت ومصرف الشامل جعل بالإمكان تشكيل مجلس إدارة مكون من أعضاء لديهم معرفة واسعة وخبرة طويلة وتجارب تراكمية، وكل ذلك يضمن لـ"سكنا" قاعدة متينة ووضوحاً في الاتجاه والأولويات ويضعنا في موقع يمكّننا من أداء دور محفز لضمان ازدهار قطاع الإسكان ودفع عجلة الابتكار في توفير الحلول الإسكانية المتكاملة".

يُذكر أن إطلاق "سكنا" جرى خلال مؤتمر صحفي في فندق ريتز كارلتون وشارك فيه الرئيس التنفيذي والمدير العام لبنك الكويت والبحرين د. **فريد أحمد الملا**، والرئيس التنفيذي لمصرف الشامل **محمد حسين**، إضافة إلى أعضاء مجلس الإدارة والرئيس التنفيذي لشركة "سكنا" **ر. لاكشمانان**.

"ستاروود": تجربة حياة وولاء

نيويورك - "الاقتصاد والأعمال"

لا تغفل مجموعة فنادق ومنتجعات ستاروود العالمية فرصة للتوسع والتطور، فبعد ضمها علامة لوميريديان العالمية المميزة في قطاع الفنادق إلى العلامات الأخرى المنضوية تحت لوائها وهي: شيراتون، فور بوينتس، وستن، The Luxury Collection، ساينت ريجيس، آلوفت وW، تنظم المجموعة حملة عالمية لإلقاء الضوء على ستراتيجيتها الجديدة لإعادة التعريف بعلامتها التجارية والتمييز بين أسمائها المختلفة. إلى ذلك، تتوجه الشركة إلى إدخال أسماء أخرى تابعة لها إلى منطقة الشرق الأوسط التي بقيت لسنوات حكراً على "شيراتون" و"لوميريديان"، ومؤخراً "فور بوينتس".

جميع الفنادق تسعى إلى إرضاء زبائنها، فتسوّق خدماتها "الرائعة" ومطاعمها "الجذابة" ونواديها "المتعة"، إلا أن السؤال الأهم يبقى أي من هذه الفنادق استطاعت أن تخلق روابط "عاطفية" مع زبائنها، وأي منها استطاع أن يترك لدى الزبون انطباعاً بـ"الفرادة" و"التميز". هذا ما تنبّهت إليه "ستاروود"، وجعلت من أهداف ستراتيجيتها الجديدة التعريف بخدماتها وخلق "التميز" لكل من علاماتها الفندقية الثماني مع التركيز طبعاً على تحقيق الربحية. فالصناعة الفندقية لم تعد بنظرها عملية بيع أسرّة وغرف وحسب.

التميز لخلق علامة

يركّز الرئيس التنفيذي لمجموعة فنادق ومنتجعات "ستاروود" **ستيف هاير** على أهمية التميز والفرادة في صناعة الفنادق، ويقول: "الفرادة وليست العمومية هي التي تبني العلامات التجارية القوية". ويضيف "الصناعة الفندقية بحاجة أيضاً إلى منشآت كبيرة وخبرة عريقة لخلق العلامة المميزة، كما تحتاج أيضاً إلى التوسع والانتشار الجيدين".

لذلك، سعت "ستاروود" إلى خلق روابط عاطفية بينها وبين زبائنها والحصول في الوقت ذاته على عوائد أكثر للمساهمين. كما اختارت أن تعيد تعريف كل من علاماتها الفندقية الثماني بكلمات قليلة معبّرة.

عن هذا الخيار، يوضح رئيس "ستاروود" في أوروبا وأفريقيا والشرق الأوسط **ريولاند فوس** "أن الشركة قررت خلق تميز كامل لكل من علاماتها بعد أن وجهت سؤالاً إلى عدد من مدراء الفنادق لديها عمّا يميز فنادقهم، وجاءت الأجوبة متشابهة وتتمحور جميعها حول الخدمات الممتازة، والمواقع المثالية والأطباق الشهية". وهنا يقول **فوس** "إن لم يستطع المدراء أن يلاحظوا الفرق بين العلامات المختلفة فلن يكون ممكناً أن تطلب ذلك من الزائر. وليس جائزاً أن تسرد قصة لتشرح العلامة ومميزاتها، بل عليك تعريفها بكلمتين أو ثلاث".



ريولاند فوس

تجربة لا تنسى

ويضيف **ريولاند فوس**: "كان على "ستاروود" أن تؤكد أن العلامة هي تجربة، هي وعد فريد لكل زبون أننا سنقدم له ذكرى لا تنسى. فولاء الزبون للعلامة لم يكن بالمستوى المطلوب، وهو لا يرتبط بالضرورة بالعلامة نفسها بل بشغف التجربة. وهذه التجربة لا توجد بسبب العلامة بل ربما بسبب المنشأة التي احتضنتها في وقت ما وجعلتها فريدة ومميزة. وهكذا فإن "ستاروود" تسعى لجعل كل علامة من علاماتها كمكان حميم يرتبط به الزائر عاطفياً. وهذه التجربة لا تترسخ إلا إذا كانت مختلفة وخاصة وأفضل من غيرها". ويؤكد "أن العلامة هي فكرة، لذا فعلاماتنا يجب أن تكون أفكاراً ومشاعر، والمفتاح لخلقها هو الإبداع والتجديد".

ويؤكد الرئيس التنفيذي أن "ستاروود" تركز حالياً على خلق علامات ذات طابع خاص، ويعتبر "أن العلامة القوية هي التي تخلق للزائر تجربة لا تنسى والتي تؤدي بالتالي إلى الولاء وهكذا يتحقق النمو والربح".

وتعمل "ستاروود" مع مالكي المنشآت



فندق وستن العقبة



فندق المنارة (Luxury Collection)

لتوضيح كيفية الوصول إلى المعايير المحددة. كما تعمل على تدريب الموظفين على فهم هذه المعايير والعمل بها. ويقول فوس "نقوم بتدريب الموظفين لجعلهم لا يتحدثون عن منتج ما بل أن يشعروا به. فعلى سبيل المثال إن موظف شيراتون عليه أن يشعر ويتنفس ويلبس روح شيراتون".

ويضيف فوس: "الخدمات أيضاً لها دورها، وهي تفوق الدور الذي يلعبه الشكل الخارجي. وعلينا أن نضمن أن الزائر سيشعر ويتعرف على علامة الفندق وعلى المبنى، قبل النظر إلى الاسم".

ومن أجل تحقيق هذه الغاية، أطلقت الشركة حملة إعلانية للتركيز على الروابط العاطفية حيث لا يتوقع المستهلك أن يرى أسرّة وثيرة وبرك سباحة ومطاعم فاخرة كما جرت العادة في الإعلانات التجارية الخاصة بالفنادق، بل أناساً من مختلف الأعراق يلتقون ويحيّون بعضهم بحرارة.

ستراتيجية متكاملة

والتعريف بـ"العلامة" ليس إلا جزءاً من ستراتيجية "ستاروود"، التي تشمل عناصر أخرى مهمة، بينها تملّك الشركة علامة "مريديان" الأوروبية، وإطلاقها الفنادق "ألوفت" العصرية، وإعلانها عن توسيع برامج الإقامة في فنادق "وستن".

وإلى ذلك، قررت "ستاروود" بيع العقارات التي لا تتناسب مع معاييرها. وفي ذلك يقول ستيف هاير "قلّلنا من اعتمادنا على التملك خلال مرحلة العمل على تحقيق التميز، ولكننا لم نقلل من حجمنا وتوزعنا، بل عملنا على بناء علاقات طويلة الأمد مع شركائنا الذين سيدعمون نمونا المستقبلي".

ويقول أن ستراتيجية "حق الموجودات"، كما تسميها الإدارة، أثبتت فعاليتها من خلال بيع منشآت غير ستراتيجية للمجموعة، بلغت قيمتها خلال السنتين الماضيتين 5 مليارات دولار. كما استعادت المجموعة ملكية بعض الموجودات المهمة التي يمكن إعادة تطويرها أو الاستفادة منها لأغراض أخرى.

وفي سياق إعادة النظر في محفظتها العقارية وتقييم ما يجب بيعه وما يجب شراؤه، باعت "ستاروود" حتى الآن 58 فندقاً واسترجعت 88 فندقاً.

وبذلك باتت الشركة أكثر تركيزاً وأكثر توازناً، خصوصاً لجهة توافر السيولة النقدية. ويقول هاير "حققنا الأرقام المطلوبة واستطعنا مواجهة المنافسين. وأعتقد أننا شركة الفنادق الأكثر توازناً نظراً لأننا الأكثر نمواً وربحية من أي شركة أخرى في القطاع".

ويشير إلى أن الشركة تقوم حالياً بإرساء 500 صفقة. ووقعت 150 عقداً لفنادق جديدة خلال العام الماضي، وتتوقع تحقيق نمو سنوي بنسبة تتراوح ما بين 5 و7 في المئة خلال العام 2009.

خلق علامة تجارية ذات طابع خاص، تشكّل تجربة فريدة للزائر

ستراتيجية إعادة هيكلة الموجودات جعلت "ستاروود" شركة الفنادق الأكثر توازناً ونمواً وربحية

في الشرق الأوسط

وفي الشرق الأوسط تتوجه "ستاروود" إلى الترويج لعلامات جديدة غير علامتي "شيراتون" و"لو مريديان" المعروفتين في المنطقة. فهي تعمل على إطلاق علامتي "وستن" و"ألوفت" حيث ترى أن الحاجة لهذا النمط من الفنادق ملحة.

وكانت "ستاروود" أعلنت عن أول منشأة لها تحت علامة W في الشرق الأوسط، سيتم إطلاقها في "دبي فيستيفال سيتي" العام 2008، كذلك أعلنت فنادق W العالمية عن خطط لإقامة فندق جديد في "نخلة جميرا" في دبي نهاية العام 2009، ليكون ثاني فندق لسلسلة W في دبي، إضافة إلى فندق آخر لهذه العلامة سيتم إطلاقه في الدوحة أواخر هذا العام.

إلى ذلك، وقّعت "ستاروود" اتفاقية مع شركة سرايا العقبة لتشغيل فندقين ضمن مشروع سرايا العقبة في الأردن. الأول هو فندق "ويستن العقبة"، والثاني هو فندق المنارة الذي سيعمل تحت علامة "The Luxury Collection". كما ستعمل الشركة على تشغيل فندق "بوتيك". ■

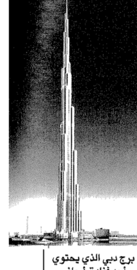
ايفا تطلق "مملكة سبأ" في "النخلة جميرا"

أطلقت شركة ايفا للفنادق والمنتجعات العالمية مشروع منتجع "مملكة سبأ" (Kingdom of Sheba)، أحد أكبر المشاريع المطورة على هلال جزيرة "النخلة جميرا". يتميز المشروع بموقعه الستراتيجي بالقرب من فندق "أتلانتس" (Atlantis)، ويمتد على مساحة 141،500 متر مربع.

ويقول رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب لشركة ايفا للفنادق والمنتجعات **طلال جاسم البحر**: "تعدّ "مملكة سبأ" من أكبر المشاريع الطموحة من حيث فكرتها وقيمتها. وقد قمنا خلال السنوات الثلاث الماضية بتسويق أكثر من 1800 وحدة سكنية في مشاريعنا الأربعة السابقة الّتي أعلنّا عنها في دبي، ونحن على ثقة بنجاح هذا المشروع، ونتوقّع أن يحوز على النجاح نفسه الذي شهدته مشاريعنا في الماضي".

وتشتمل "مملكة سبأ"، التي ستتولى إدارتها فيرمونت للفنادق والمنتجعات (Fairmont Hotels &Resorts)، على خمسة مشاريع متميزة ومنفصلة، يعتمد كل منها على أسلوب العمارة العربية التقليدي، وهي وحدات سكنية وفندق ونادٍ خاص ونادٍ للعطلات وسوق. ومن المقرر الإنتهاء من المشروع، الذي تفوق قيمته المليار دولار، في أواسط العام 2010.

شراكة بين "إعمار" و"أرماني" في المنتجعات الفاخرة


برج دبي الذي يحتوي أحد فنادق أرماني

عززت شركة إعمار للمنتجعات والمجمعات الفاخرة، التابعة لشركة إعمار العقارية، طاقمها الإداري في لندن المسؤول عن قيادة العمليات الإدارية الخاصة بفنادق ومنتجعات أرماني التي يتم إنشاؤها حالياً وتحديد الفرص الاستثمارية الخاصة بالتوسّع على الصعيد الدولي.

وكانت "إعمار للمنتجعات والمجمعات الفاخرة" أطلقت نتيجة تحالف "إعمار العقارية" مع شركة المصمم العالمي أرماني "جورجيو أرماني إس بي ايه" بهدف تصميم وتطوير وإدارة سلسلة عالمية فريدة من الشقق الفندقية والمنتجعات الراقية تحمل اسم "أرماني للشقق الفندقية والمنتجعات". وستقوم "إعمار للمنتجعات والمجمعات الفاخرة" بإنجاز 4 مبان فندقية تحمل اسم أرماني بحلول العام 2011، وذلك في عدد من المدن والعواصم العالمية. ويتم حالياً إنشاء 3 مبان في كل من دبي وميلانو ومراكش، ومن المقرر أن يتم افتتاح المبنى الأول مع حلول العام 2008.

ويرى الرئيس التنفيذي لشركة إعمار للمنتجعات والمجمعات الفاخرة **روبرت رايلي** أن التحدي الحقيقي في بناء علامة تجارية مرموقة في قطاع الضيافة يكمن أولاً في تحديد المكانة التي تصبو إليها الشركة، ورسم ملامح وهوية الشركة، إضافة إلى قدرتها على استقطاب العملاء، ويقول: "حددنا منذ اليوم الأول لإطلاق شركة إعمار للمنتجعات والمجمعات الفاخرة مكانة وهدف الشركة ألا وهو التفرد والتميّز في قطاع الضيافة".

"ساذرن صن" تفتتح أول فندقين في دبي

أحد الفندقين

في خطوة أولى لتنفيذ ستراتيجيتها الرامية إلى توسعة نشاطها في الشرق الأوسط، تفتتح مجموعة الفنادق الرائدة في أفريقيا "ساذرن صن" فندقين جديدين في إمارة دبي، هما "المنزل" و"قمردين". وتتولى المجموعة إدارتهما، انطلاقاً من مشروع وسط مدينة برج دبي.

وتأتي مبادرة "ساذرن صن" بعد شراكة عقدتها مع "إعمار العقارية".

ويقع الفندقان في مجمع "المدينة القديمة" على مقربة من برج دبي 21 جناحاً وأكثر من 350 غرفة، إضافة إلى العديد من المرافق من بينها مراكز لرجال الأعمال، وحمامات سباحة وقاعات للاجتماعات والمؤتمرات، ومطاعم ومقاه متخصصة وغيرها.

ويعرب المدير التنفيذي لـ"ساذرن صن الشرق الأوسط" **ريتشارد وايلرز** عن سعادته بتوسعة نشاط الشركة في منطقة الشرق الأوسط.

فورسيزونز تدرس التوسع في سورية


ماركوس ايزلي

يكشف مدير عام فندق فورسيزونز – دمشق **ماركوس إيزلي** أن إدارة سلسلة "فورسيزونز" تدرس إمكانية إقامة فنادق أخرى لها في بعض المدن السورية، ويقول أن الإدارة تنوي، بعد استكمال فندق فورسيزونز – بيروت، الترويج لهذه السلسلة من خلال مثلث دمشق – عمان – بيروت.

ويضيف **إيزلي** أن نسبة الإشغال في فندق فورسيزونز– دمشق بلغت 100 في المئة في فترة الأعياد الماضية، وأن الفندق عوّض خسائره وتمكن من تحقيق نتائج جيدة على الرغم من الآثار السلبية التي نجمت عن الأحداث الأخيرة في المنطقة ومنها الحرب الإسرائيلية على لبنان. ويوضح أن الفندق يستقبل الكثير من رجال الأعمال القادمين إلى سورية. ويعزو الإقبال الذي يشهده الفندق إلى حضور الرئيس السوري **بشار الأسد** والأمير **الوليد بن طلال** حفل افتتاح الفندق ما شكل "دعاية إعلامية ساعدت الفندق كثيراً".

ويقول **إيزلي**: لقد أجرينا استبياناً أظهر أن الفندق يقدم مستوى عالياً جداً من الخدمة، لا يقدمها أي فندق آخر في سورية.


طابق رجال الأعمال، صُمّم بإتقان
ليعكس أسلوبك الراقي
إذا كانت أعمالك هي التي دفعتك لزيارة دبي،
فإن ما سنقدمه بين يديك من الراحة والترفيه
سيكون حافزاً أقوى لتكرار الزيارة. فيمكنك أن تختار
إحدى الأجنحة المصممة بشكل رائع في طابق رجال
الأعمال، والتي تقدم لك غاية الهدوء والتميز لتمارس
أعمالك في جو عملي راق يؤمن الراحة والاستقرار، هذا فضلاً
عن أن طابق رجال الأعمال قد جهز بقاعة جلوس خاصة لإجراء
اجتماعات العمل أو لأخذ قسط من الراحة بعد عناء يوم عمل. إن
الخدمات العالية المستوى التي يضفيها طابق رجال الأعمال على
المكان تؤمن لك الراحة المطلوبة والعناية الشخصية المتميزة لتكون على
كامل الثقة بأنك ستتابع أعمالك وكأنك في المكان الذي تعودت عليه قبل ذلك.
سيارة ليموزين تقلك من وإلى مطار دبي بشكل مجاني. • مكتب الاستقبال بخدمات مثالية لتأمين الحجز بالفندق
أو إجراءات المغادرة. • وجبة إفطار يومية. • تجهيزات راقية في الغرف. • مركز لإدارة الأعمال مع قاعة مؤتمرات
واجتماعات، أو مكاتب خاصة. • قاعة استقبال للقاء الضيوف من رجال الأعمال والضيوف المميزين. • خدمات
راقية لإنجاز الحفلات الضخمة والمؤتمرات. • النادي الصحي مع صالة للياقة البدنية، وحمام سباحة وملاعب
للتنس. • مطعم راق يقدم أشهى الأطباق العالمية، ومطاعم وجبات سريعة مع خدمة التوصيل للغرف على مدار
الساعة. • أكثر من ٨٠ متجراً مميزاً تعرض أرقى الأزياء الفاخرة ومستحضرات التجميل والمجوهرات. • مصرف،
صيدلية، وسوبر ماركت.
THE
Executive Club
AT
البستان رزيدنس
شقق فندقية
متعة الإقامة
www.al-bustan.com
شارع النهدة، الطوار، صندوق بريد ٢٠١٠٧، دبي، الإمارات العربية المتحدة
هاتف ٢٦٣٠٠٠٠ ٤ ٩٧١+ فاكس ٢٦٣٠٠٠٥ ٤ ٩٧١+ البريد الإلكتروني: albustan@emirates.net.ae

التأمين الصحي في السعودية:

18 مليار ريال في عنق الزجاجة



صالح العمير

الرياض – سليم بو دياب

يصف المعنيون خطوة التطبيق الشامل والإلزامي للتأمين الصحي التعاوني في السوق السعودية بـ"غير العادية"، لكنها برأيهم "مهددة بالفشل بفعل الضغط على الشركات المُوفِّرة للخدمة"، مع ما يستتبع ذلك من "جنون أسعار وغياب لمفهوم الجودة". وهو ما يستعرضه مع غيره من التحدّيات التقرير التالي:

قدر حجم سوق التأمين الصحي التعاوني في السعودية بنحو 8 مليارات ريال، ويُتوقع أن يصل إلى 18 ملياراً خلال السنوات الخمس المقبلة. حيث من المنتظر أن يضخ تطبيق التأمين الصحي التعاوني استثمارات تصل إلى نحو 30 مليار ريال في السوق السعودية، بما يؤدي إلى زيادة مساهمة قطاع التأمين الصحي التعاوني في الناتج المحلي الإجمالي من 0,6 في المئة حالياً إلى ما يتراوح بين 5 و7 في المئة العام 2020.

المواطن والمقيم

يُفصح **صالح العمير**، الرئيس التنفيذي لمجلس المركز الوطني لمعايير التأمين الصحي، والرئيس التنفيذي لشركة عهد للتأمين التعاوني (قيد التأسيس)، أنّ "خضوع المقيمين والمواطنين كافة للتأمين الصحي التجاري تتضمن جرأة غير عادية"، مُتوقعاً نجاح تطبيقه على المقيمين، "بينما سيُواجَه بمشاكل وعقبات لجهة تطبيقه على المواطنين". مُعتبراً "إننا نمر في عنق الزجاجة في ما يتعلق بالتأمين الصحي بكافة ما تعنيه هذه الكلمة من معنى".

ويرى **العمير** أن "الضغط على مُوفِّري الخدمة سوف يُفشِل مشروع التأمين الصحي التعاوني، إذ إنّ وزارة الصحة، المُوفِّرة لنحو 70 في المئة من الخدمات الصحية في السوق السعودية، أمامها تحدّيات جمّة. في حين بدأت مستشفيات القطاع الخاص تغرق بكل ما تعنيه هذه الكلمة من معنى، فالعمالة التي كانت تُعالَج في مراكز جماعية خارج المدن أصبحت تضغط، مع تطبيق التأمين الصحي الإلزامي على المقيمين، على مستشفيات القطاع الخاص".

وعلى الرغم من التوسّع الاستثماري الذي شهدته المملكة في قطاع الرعاية الصحية خلال السنوات الخمس الأخيرة، مازال النمو في قدرة استيعاب المستشفيات يراوح في حدود 1,43 في المئة سنوياً مقابل نسبة نمو سكاني تصل إلى 2,4 في المئة سنوياً. لذلك لحظت الموازنة الحكومية السعودية للعام 2006 زيادة بنسبة 34,2 في المئة لقطاع الخدمات الصحية، لترتفع بذلك من 23,1 مليار ريال في العام 2005 إلى 31 ملياراً في العام 2006. كما تتضمن الخطة الثامنة (2005 – 2010) بناء 42 مستشفى بسعة 9200 سرير في أنحاء مختلفة من البلاد.

ويرى **العمير** أن "في ظل تزايد عدد السكان وتناقص الرعاية الصحية المنشودة، يشكل الاستثمار في القطاعات الصحية المنظمة والفاعلة المطلب الرئيسي، لا سيما في المدن الرئيسية. فالوضع المأساوي في غرف الإسعاف وأساليب التنظيم ووسائل العلاج ليست كما ننشدها، وما زال أمامنا الكثير بسبب غياب مفهوم الجودة في أوقات الذروة".

جنون الأسعار

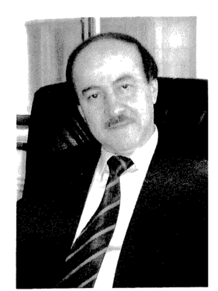
يقول **العمير**: "من يعتقد أنّ شركات التأمين سوف تحل المشكلة في القطاع الصحي فهو ليس مصيباً. لا شك بأنها ستوفّر بعض الحل، خصوصاً بالنسبة لموظفي الدولة في قطاع التعليم والقطاعات العسكرية وغيرها، لكن سيبقى على الدولة حمل كبير، لا سيما تجاه الطبقات التي لا تستطيع دفع التكاليف والفقراء وكبار السن". مشدداً على أن "ضبط الجودة والأسعار في القطاع الخاص من أبرز تحدّياتنا القادمة". كاشفاً "أن بعض المستشفيات قامت برفع أسعارها بنسبة 80 في المئة... وهذا أمر غير طبيعي".

ويضيف: "لا أحد يتدخل بالسعر حتى الآن، فالأمر مُقتصِر على "شطارة" شركات التأمين مع المستشفيات. وقد بدأت هذه الشركات تضغط على المستشفيات لعدم توفير خدمات "إكسترا"، وإعطاء المريض "خدمات أقل"، خصوصاً أن رفع أسعار "بوالص" التأمين خطوة لن يقبل بها العميل".

لذلك، فإن "دور مجلس الضمان الصحي مهم جداً في المرحلة المقبلة ولكن يلزمه الكثير من الخبرات للإشراف على أداء قطاع التأمين. حيث يقتصر هذا الدور حالياً على الأمور الإجرائية لضمان توثيق وتسجيل شركات التأمين".

تفاوت الخدمة

ما يُفصح عنه **العمير** يؤكد عليه الأمين العام لمجلس الضمان الصحي التعاوني **د.عبدالله بن إبراهيم الشريف** بأن المجلس "لا يتدخل في تحديد أسعار الخدمات الصحية". معتبراً أن "الوضوح، الذي ستتسم به السوق التأمينية في المستقبل، سيؤدي إلى خفض الأسعار". كاشفاً عن أن "نوع الخدمة الصحية وجودتها يختلفان من مكان إلى آخر، بحسب تكاليف الخدمة والبنية التحتية والأجور وغيرها من العوامل المؤثرة في تحديد الأسعار". ويضيف: "إننا في بداية إنشاء صناعة جديدة تتعرض الآن لبعض الأخطاء أو التجاوزات، إلا أنها ستختفي مع مرور الوقت".



رجا سالم



د. طه عبد الرحمن بخش

ويتحدّث **العمير** عن حتمية "تطبيق ما يعرف بالقيمة النسبية (Relative Value) في القطاع الصحي، بحيث يكون لكل إجراء طبي عدد نقاط معينة ومن ثم ننطلق منها في عملية تحديد الأسعار، وبذلك نضمن بأن لا يعتمد مستشفى درجة ثالثة مثلاً تسعيرة مستشفى درجة أولى، فالشق العلمي للتسعير غير متوافر حالياً، ونأمل توفيره مستقبلاً".

"ثبات 10 سنوات"

يقول **د. طه عبد الرحمن بخش**، نائب رئيس مجلس الإدارة والمدير العام لمجموعة مستشفيات الدكتور عبد الرحمن طه بخش، أن "أداء الكثير من مستشفيات القطاع الخاص في جدّه يرقى إلى أعلى درجات الجودة، حيث توفّر خدمات ذات نوعية ممتازة ولديها أحدث الأجهزة الطبية، إلاّ أن الفجوة تكمن في التخصصات الطبية الدقيقة جداً".

لافتاً إلى أن "نسبة تطبيق معايير الجودة تختلف من مستشفى إلى آخر"، ومشيراً إلى أنه "تم تقييم هذه المستشفيات من قبل إمارة منطقة مكة المكرمة، حيث تم اعتماد المستشفيات المؤهلة لتطبيق معايير الجودة فقط وبالتالي التي تستطيع تطبيق التأمين الصحي، ما سيؤدي إلى نمو مطرد لأعمال هذه المستشفيات مستقبلاً ويساهم في توسّعها في جميع أرجاء المملكة".

وينفي **بخش** أن تكون المستشفيات الخاصة قد قامت بزيادة الأسعار منذ أكثر من 10 سنوات في المنطقة الغربية، "رغم ازدياد أسعار جميع المستهلكات الطبية". لكنه يرى في المقابل أن "الفترة الحالية، وبعد 10 سنوات من الثبات، جديرة بالتفكير في رفع الأسعار".

مكمن العلة

يبقى أن "التأمين الصحي التعاوني خطوة في الاتجاه الصحيح، بحيث تتحوّل المسؤولية الصحية من الدولة إلى شركات التأمين"، بحسب **رجا سالم**، المدير العام لشركة أمانة الخليج للتأمين، التي اندمجت مع شركة كمبرلاند تحت مظلة شركة إزار للتأمين. ويشير **سالم** إلى "نوعين من شركات التأمين: شركات التأمين التي تقوم بالتواصل مباشرة مع المستشفيات، والشركات التي تتعاون مع طرف وسيط بين شركات التأمين والمستشفيات. فنحن، على سبيل المثال، نتعاون مع طرف وسيط هي شركة Globe Med، المرخص لها من مجلس الضمان الصحي ومؤسسة النقد".

ويرى **سالم** بأن أعمال المستشفيات ونشاطها "تسير بشكل طبيعي، ولم نجد أية فروقات في التعامل خلال السنوات الـ 15 الماضية". لذلك، فإنه يُحيل المشكلة الأساسية إلى "عدم قدرة 17 شركة تأمين صحي على تغطية وتأمين 6 ملايين مقيم دفعة واحدة.

لذلك بادر مجلس الضمان الصحي التعاوني إلى تأجيل التأمين الإلزامي على هذه الفئة من نهاية العام 2006 إلى مطلع العام 2007". أما بالنسبة للتأمين على المواطنين، فاستناداً إلى المعطيات الموجودة لجهة شركات التأمين والمستشفيات، يستبعد **سالم** أن "يُباشَر بتطبيق التأمين الإلزامي على المواطنين قبل النصف الثاني من العام 2007". ■

أقساط التأمين في الخليج: 7,1 مليارات دولار بحلول 2010



محمود نجومي

يقدر أن ترتفع القيمة الإجمالية لسوق التأمين في دول مجلس التعاون الخليجي بنسبة 39,2 في المئة بحلول العام 2010، لتصل إلى 7,1 مليارات دولار مقابل نحو 5,1 مليارات حالياً.

وتوقّعت دراسة أعدّتها شركة نيكزس لوساطة التأمين أن يشهد قطاع التأمين على الحياة في دول الخليج نمواً كبيراً من نحو 686 مليون دولار في العام 2006 إلى 1,15 مليار في العام 2010، أي بزيادة 67,6 في المئة.

وتعمل السلطات في معظم دول الخليج، لاسيما في الإمارات وقطر والبحرين والمملكة العربية السعودية، على تطبيق قوانين جديدة في ما يتعلّق بالتأمين الصحي الإجباري. ويدعم نتائج هذه الدراسة بحث "سيغما" الذي تجريه المجموعة السويسرية لإعادة التأمين "سويس ري"، الذي يشير إلى أنّ قطاع التأمين على الحياة نما بمعدلات أسرع بالمقارنة مع نمو النشاط الاقتصادي خلال العام 2005. وقد شهدت الأسواق الناشئة نمواً كبيراً خلال العام 2005 بنسبة 7,5 في المئة مقارنة بأسواق الدول الصناعية التي سجلت نمواً نسبته 3,4 في المئة.

ويشير الرئيس التنفيذي لشركة نيكزس محمود نجومي إلى أنّ درجة الوعي لدى الشركات والمقيمين في المنطقة بفوائد منتجات التأمين آخذة في الازدياد، وأكّد أنّ "شركة نيكزس ستكون جزءاً أساسياً في هذا النشاط".

أول كلية خاصة لإدارة الأعمال في السعودية

د. عبد الله دحلان: التعليم لخدمة سوق العمل

جدّه- باسم كمال الدين

بعد أن أمضى في الغرفة التجارية الصناعية في جدّه قرابة 20 عاماً في منصب الأمين العام، دخل د. عبدالله دحلان حقل الاستثمار من باب التعليم. فالأكاديمي الذي عمل يوماً محاضراً في جامعة الملك عبد العزيز عاد لينشئ كلية إدارة الأعمال الأهلية كأول كلية خاصة في السعودية، انطلاقاً من إيمانه الراسخ بأن الاستثمار لن يكون مجدياً إذا ما توجه إلى الحجر قبل البشر. ويعوّل دحلان على الكلية كي تساهم في حل أزمة البطالة في المملكة من خلال المواءمة ما بين مخرجات التعليم الجامعي ومتطلبات سوق العمل واحتياجات القطاع الخاص. وكلية إدارة الأعمال الأهلية هي اللبنة الأولى على طريق التحول إلى جامعة جدّه الأهلية مع إضافة تخصصات جديدة ضمن مشروع ستصل تكلفته الاستثمارية إلى نحو 60 مليون دولار.

يقول عضو مجلس الشورى السعودي ورئيس الأمناء في كلية إدارة الأعمال الأهلية د. عبدالله دحلان أن "الاستثمار في التعليم الجامعي في السعودية استثمار حديث. فلم توافق الحكومة على فتح الباب أمام القطاع الخاص للاستثمار في هذا المجال إلا منذ 4 أعوام فقط. وكنت سابقاً أسست مع 4 شركاء معهد تدريب متخصص موجه لتغطية احتياجات سوق العمل للقطاع الخاص. وحقق هذا المعهد نجاحاً كبيراً وأصبح أكبر مركز تدريب تابع للقطاع الخاص في المملكة. وعندما فُتح الباب لتأسيس الجامعات، استثمرنا في إنشاء كلية إدارة الأعمال التي تستهدف تطويع برامجها لتغطية احتياجات سوق العمل. والهدف الرئيسي هو معالجة مشكلة أساسية يواجهها سوق العمل في المملكة وهي عدم مواءمة مخرجات التعليم الجامعي في الجامعات الحكومية مع احتياجات سوق العمل للقطاع الخاص. وقد تراكمت هذه المشكلة منذ سنوات عديدة وأدت إلى ارتفاع نسب البطالة".

وكان د. دحلان خاض غمار الاستثمار في التعليم بعد تجربة طويلة في الغرفة التجارية والصناعية في جدّه حيث شغل منصب الأمين العام لنحو 20 عاماً. وقد حمل معه إيمانه الراسخ بأهمية التعليم والتدريب منذ تلك الفترة حيث يقول "تعلمت كثيراً في الغرفة تحت رئاسة "شهبندر التجار" العم إسماعيل أبو داوود. واستطعنا ترسيخ مبادئ عديدة في عمل الغرف التجارية وهي أن الغرف عبارة عن نقابة وممثل شرعي لأصحاب الأعمال بكل فئاتهم أمام الدولة وتسعى إلى رعاية حقوقهم ومصالحهم. وعملنا بجد للاستفادة من التقنيات المتطورة ونقلها عبر مجموعة من المشاريع وأهمها مركز المعارض في جدّه ومدينة المستودعات، ومركز المعلومات، والمكتبة الاقتصادية ومركز الأعمال. وهي آليات تستهدف تثقيف متلقي الخدمة في الغرفة".

علم وعمل

يؤكد د. دحلان أن كلية إدارة الأعمال هي أكبر كلية متخصصة في المملكة، ينتمي إليها نحو ألفي طالب وطالبة. وخلال الأشهر



الكلية من الخارج

د. عبدالله دحلان

د. عبدالله دحلان من مواليد العام 1950 في مكة المكرمة. تربى في بيت من بيوت مكة القديمة، وكان والده من أوائل السعوديين المتخرجين من جامعة الأزهر الشريف، وكان عضواً في مجلس الشورى ونائباً لرئيس المجلس. وبعد حصوله على الثانوية العامة، توجه دحلان إلى جامعة الملك عبد العزيز الأهلية، ليتخرج من كلية الاقتصاد وإدارة الأعمال، وابتُعث لتحضير درجتي الماجستير والدكتوراه في الولايات المتحدة. ثم عاد ليعمل محاضراً في كلية الاقتصاد وإدارة الأعمال في جامعة الملك عبد العزيز، ومن ثم أُعيرت خدماته ليكون أول أمين عام للغرفة التجارية الصناعية في جدّه والتي كانت بوابة دحلان إلى القطاع الخاص.

بعد 20 عاماً من العمل في الغرفة التجارية، تفرغ د. دحلان لأعماله الخاصة التي ارتكزت على الاستثمار في التعليم داخل المملكة وخارجها، فكان ولا يزال ممثل رجال الأعمال العرب في مجلس إدارة منظمة العمل الدولية وهي أكبر منظمة دولية منبثقة من هيئة الأمم المتحدة، وهو أصغر الأعضاء سناً في مجلس الإدارة.

ديموقراطية الشورى

يجزم د. عبدالله دحلان أن اختياره لعضوية مجلس الشورى هو تكريم لشخصه أولا وتكريم للقطاع الخاص وكفاءاته. ويقول "تم اختياري لأن القيادة السعودية ترغب بأن يكون القطاع الخاص ممثلاً تمثيلاً جيداً في مجلس الشورى كي يساهم في اتخاذ القرارات ومراجعة الأداء والمشاركة في عملية التنمية". ويضيف "إن المجموعة المختارة في مجلس الشورى حتى لو لم تكن منتخبة، تمثل نخبة من الكفاءات والخبرات. وحتى لو كنت ممن يطالبون بانتخاب نسبة محددة من أعضاء المجلس، فإن الانتخابات قد لا تنتج مثل هذه النوعية المتميزة. ولم أكن أتوقع هذه المساحة من الحرية والجرأة والشفافية تحت قبة مجلس الشورى. فالمجلس ليس جهازاً لدعم الوزارات أو تغطية أخطاء الحكومة، بل يملك من الشفافية والحرية لطرح جميع المواضيع".

القليلة الماضية، خرّجت الكلية الدفعة الأولى من الطلاب في حفل رعاه ولي العهد الأمير **سلطان بن عبد العزيز**. ونعتبر أننا حققنا نجاحاً في هذه الخطوة الأولى إذ إن 85 في المئة من المتخرجين حصلوا على عقود عمل لدى القطاع الخاص قبل تخرجهم، في حين توجه 5 في المئة من المتخرجين للعمل لحسابهم الخاص، وتابع الباقون دراساتهم العليا. والملفت أن معدل دخل الطالب المتخرج من الكلية هو الأعلى بين متخرجي أي جامعة حكومية. كما نتوقع تخريج 300 طالب في الدفعة المقبلة".

ويشرح د. دحلان التخصصات التي توفرها الكلية للطلاب، فيقول "تعطي الكلية درجة البكالوريوس في 6 تخصصات هي: التسويق، التمويل، نظم المعلومات الإدارية، المحاسبة، إدارة الموارد البشرية، وإدارة إمدادات الأعمال. ورسالتنا هي تقديم تعليم يساهم في عملية التنمية البشرية، وبالتالي سد الفجوة ما بين التعليم وحاجات السوق. وبالتالي نوفر تخصصات تحتاجها سوق العمل، ونحاول إكساب الطالب المهارات المطلوبة، خصوصاً أننا نشترط على الطالب فترة تدريب محددة في إحدى المؤسسات قبل التخرج".

من كلية إلى جامعة

عندما قرر د. **عبدالله دحلان** الاستثمار في التعليم، لم يكن يفكر في الاكتفاء بكلية وإن كانت بداياته متواضعة كونه ليس وريث بيت تجاري تقليدي. فهو الأكاديمي الوافد إلى مجتمع الأعمال من بوابة التعليم. لكنه يفتخر بأنه لم يتوجه للعمل الخاص من دون معرفة ودراية بحاجات السوق.

ويضيف "لم أخرج لأنشئ محلات تجارية أو مطاعم، إنما أنشأت مشروعاً لم يفكر فيه غيري من رجال الأعمال الذين شغلتهم تجارة العقار والأسهم. استثمرت في التعليم الذي يجمع ما بين الخبرة الأكاديمية والخبرة العملية".

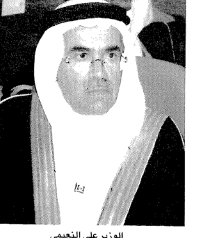
وما كلية إدارة الأعمال الأهلية سوى الخطوة الأولى نحو مشروع أكبر. ويوضح د.دحلان أن "هناك برنامج عمل مستقبلي موضوع للكلية بهدف تحويلها إلى جامعة جدّه الأهلية، وقد تمّ وضع حجر الأساس لكلية الهندسة. وسنضع حجر الأساس لكلية الدراسات العليا لتتحول معها الكلية إلى جامعة جدّه الأهلية. ونتوقع وصول عدد الطلاب حينها إلى 5 آلاف. وبالتالي سيرتفع حجم الاستثمار من 30 مليون دولار حالياً إلى 60 مليوناً في المرحلة المقبلة. وسيتم أيضاً تحويل الكلية من شركة ذات مسؤولية محدودة إلى شركة مساهمة مغلقة مع إدخال 4 مؤسسات شريكة تدعم الجامعة بالمال والتدريب". ويتابع: "هناك مجموعة من المؤسسات والمصارف السعودية وفي مقدمها شركة آرامكو السعودية التي تعاقدت مع كلية إدارة الأعمال لتخريج مجموعة من الطلبة في تخصصات محددة، على أن يُفتح لهم باب التدريب في هذه الشركات".

كما يؤكد أن "هذه الخطوة تأتي بالتزامن مع الحاجة إلى آلاف المتخرجين من الكليات العلمية مثل الطب والصيدلة ونظم المعلومات، فضلاً عن الحاجة إلى مقاعد جامعية إضافية لمواكبة النمو السكاني". ومع قرار الحكومة السعودية فتح باب المنح الدراسية للطلاب الراغبين بالتعلم في الجامعات الخاصة، يتوقع د. دحلان أن يكون 30 في المئة من طلبة الجامعات الخاصة من حاملي المنح الدراسية التي تمولها الحكومة. ■



أحد مباني الكلية


الوزير عبدالله بن حمد العطية


الوزير علي النعيمي

للمرة الثانية خلال شهرين

"أوبك" تقرر خفضاً جديداً لإنتاجها

بيروت - رويدا علم الدين

أقرّت منظمة الدول المصدّرة للنفط "أوبك" خفضاً جديداً لإنتاجها بمعدل نصف مليون برميل يومياً، اعتباراً من أول فبراير المقبل.

ويأتي هذا القرار، وهو الثاني لـ "أوبك" خلال شهرين، في سياق إصرار المنظمة على تحقيق التوازن والاستقرار في السوق النفطية التي تعاني فائضاً في إمدادات النفط الخام وزيادة في المخزونات العالمية.

نصّ القرار الذي اتخذته منظمة الدول المصدّرة للنفط "أوبك" في اجتماعها الأخير في نيجيريا، على خفض إنتاجها النفطي بمقدار 500 ألف برميل في اليوم، أي ما نسبته 2 في المئة من مستوى إنتاجها في أكتوبر الماضي البالغ 26,3 مليون برميل. وقررت المنظمة إرجاء تنفيذ الخفض إلى أول فبراير المقبل.

وقال وزير البترول والثروة المعدنية السعودي **علي النعيمي** أنّ هذا القرار يهدف إلى تحسين التوازن في السوق، بحيث يتوافق العرض والطلب وتكون المخزونات عند مستويات معقولة. وأشار إلى أن تراجع الدولار الذي خسر نحو 10 في المئة من قيمته أمام اليورو خلال العام الحالي، كان له أثر كبير على هذا القرار. لكن **النعيمي** أكد أن وضع السوق في الوقت الراهن هو أفضل بكثير مما كان عليه في أكتوبر الماضي، حين انعقاد اجتماع وزراء "أوبك" السابق. وقدر أن "أوبك" نجحت في سحب 50 مليون برميل من المعروض في سوق النفط. وأشار إلى أن الإنتاج الحالي للسعودية يبلغ 8,7 ملايين برميل يومياً، في حين تبلغ طاقتها الإنتاجية 11,3 مليوناً يومياً.

وجاء قرار تأجيل الخفض إلى الأول من فبراير في خطوة لتخفيف مخاوف الدول المستوردة من حدوث ارتفاع كبير في الأسعار خلال ذروة الطلب في فصل الشتاء. وكانت وكالة الطاقة الدولية طلبت من "أوبك" التريث في تنفيذ القرار، معللة ذلك بأن الخفض الأول البالغ 1,2 مليون برميل يومياً، يؤدي إلى نقص فعلي في الإمدادات إلى الأسواق. وأعلنت الوكالة أنّ المخزونات في دول منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية وعددها 26 دولة انخفضت بمقدار 40 مليون برميل في أكتوبر والاتجاه نفسه استمر في نوفمبر.

وقال وزير الطاقة والصناعة في قطر **عبدالله بن حمد العطية** أن الدول الأعضاء في المنظمة ستتقاسم الخفض، الذي سينفذ مع انتهاء فصل الشتاء في نصف الكرة الأرضية الشمالي، وفق حصصها الإنتاجية. وأشار إلى أن الوزراء سيجتمعون مرة أخرى في يناير الحالي لإعلان تنفيذ الخفض.

ويتوزع الخفض في الإنتاج البالغ 500 ألف برميل يومياً كالتالي: الجزائر (25 ألف برميل يومياً)، إندونيسيا (16 ألفاً)، إيران (73 ألفاً)، الكويت (42 ألفاً)، ليبيا (30 ألفاً)، نيجيريا (42 ألفاً)، قطر (15 ألفاً)، السعودية (158 ألفاً)، الإمارات (42 ألفاً) وفنزويلا (57 ألفاً).

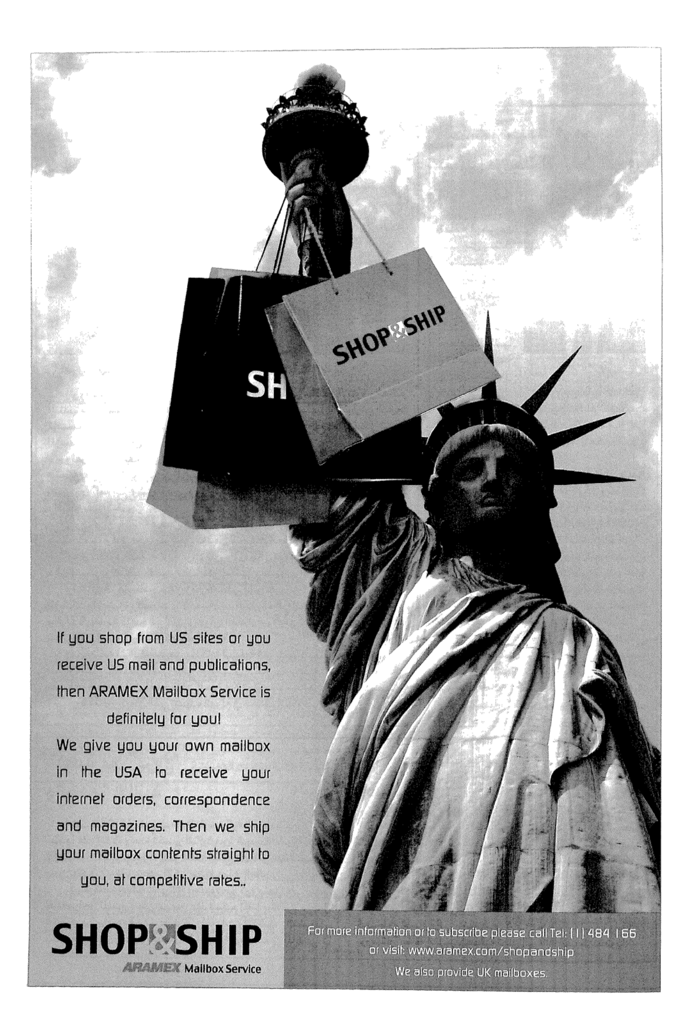
وكانت المنظمة، التي تنتج أكثر من ثلث النفط العالمي، قد أعلنت خلال اجتماعها الاستثنائي في أكتوبر الماضي، عن خفض إنتاجها هذا العام بمقدار 1,2 مليون برميل يومياً، نحو 4,3 في المئة ليصل إلى 26,3 مليوناً، وذلك لوقف تدهور الأسعار بنسبة 25 في المئة خلال عشرة أسابيع.

ويبقى الجدل القائم حول مدى التزام الدول الأعضاء بقرارات المنظمة، لكن بيانات الشحن من وحدة معلومات "لويدز" البحرية أظهرت تراجع صادرات "أوبك" بمعدل 1,1 مليون برميل يومياً في ستة أسابيع منذ بدء سريان تخفيضات الإنتاج وحتى العاشر من ديسمبر الماضي. وقالت الوحدة أن متوسط شحنات "أوبك" بلغ 22,13 مليون برميل يومياً في العاشر من ديسمبر. وأضافت أنه في الأسابيع الستة من 30 أكتوبر حتى العاشر من ديسمبر بلغ متوسط الصادرات 22,94 مليون برميل يومياً مقارنة مع متوسط السنة قبل الخفض قدره 24,04 مليوناً يومياً.

انتهاء أزمة الأمين العام

من جهة أخرى، قامت المنظمة خلال اجتماعها بتعيين الرئيس السابق لمؤسسة النفط الوطنية الليبية **عبد الله البدري** أميناً عاماً لها، لتنتهي بذلك أزمة طويلة حول اختيار من يشغل المنصب خلفاً لـ **محمد باركيندو** الذي كان يتولى منصب القائم بأعمال الأمين العام. كما أعلنت المنظّمة أنّ القمة الثالثة لـ "أوبك" ستعقد خلال العام 2007 في المملكة العربية السعودية.

وكانت أنغولا، التي شاركت في الاجتماع الأخير، قد تقدمت بطلب رسمي للانضمام إلى المنظمة. وبذلك ستصبح أنغولا، التي سيصل معدل إنتاجها النفطي إلى مليوني برميل يومياً مع نهاية العام 2007، العضو الثاني عشر في منظمة أوبك اعتباراً من أول مارس المقبل. ■



SHOP&SHIP
If you shop from US sites or you receive US mail and publications, then ARAMEX Mailbox Service is definitely for you!
We give you your own mailbox in the USA to receive your internet orders, correspondence and magazines. Then we ship your mailbox contents straight to you, at competitive rates..
SHOP&SHIP
ARAMEX Mailbox Service
For more information or to subscribe please call Tel: (1) 484 166
or visit: www.aramex.com/shopandship
We also provide UK mailboxes.

وفد من "وقود" القطرية يطّلع على تجربة "إمارات"



الوفد القطري خلال زيارته مركز شامل الجديد في عجمان

زار وفد من شركة وقود القطرية، برئاسة نائب رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب **محمد خليفة السبيعي**، مراكز "شامل" لفحص وتسجيل السيارات التابعة لمؤسسة الإمارات العامة للبترول "إمارات" في دبي وعجمان، اطّلع خلالها على تجربة المؤسسة في هذا المجال.

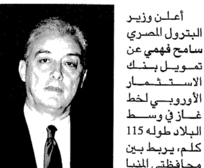
وأعرب مدير الفحص الفني للمركبات في "إمارات" **احمد اسماعيل عبدالله** عن ترحيبه بالوفد، مشيراً إلى أن المؤسسة تفتخر بتجربتها الفريدة التي هي ثمرة شراكة مميزة بين "إمارات" وشرطة دبي ووزارة الداخلية، التي باتت تلاقي اهتمام الشركات والمؤسسات الأخرى.

وأوضح ان خدمة الفحص الفني وتسجيل المركبات، التي تقدمها "إمارات" في محطات مختارة، في أجواء مريحة، تعدّ من الخدمات العصرية والنوعية المتميزة التي تساهم في تخفيف العبء عن إدارات المرور من خلال توفير خدمة راقية وذات جودة عالية لفحص وتسجيل السيارات بأسلوب سهل وميسر، يراعي أحدث أنظمة الأتمتة.

وقال ان الوفد اطّلع خلال زيارته على إجراءات ومراحل فحص وتسجيل المركبات والأجهزة والمعدات والأنظمة ذات الأداء العالي المستخدمة في هذا الإجراء، وآليات الربط مع قاعدة البيانات في وزارة الداخلية، وآليات تسجيل وتجديد الملكيات خلال وقت قصير لا يتجاوز نصف الساعة.

ومن جانبه أشاد **السبيعي** بالمكانة الدولية التي تحظى بها "إمارات" والسمعة الممتازة التي حققتها، مشيراً إلى ريادتها في إدخال واستحداث مفاهيم حديثة في فلسفة وأسلوب إنشاء محطات الخدمة، وتوفير سلسلة من الخدمات المتميزة، ومسايرة التطور الهائل الذي تشهده الدولة في مختلف المجالات.

خط غاز جديد في مصر بتمويل من بنك الاستثمار الأوروبي



سامح فهمي

أعلن وزير البترول المصري **سامح فهمي** عن تمويل بنك الاستثمار الأوروبي لخط غاز في وسط البلاد طوله 115 كلم، يربط بين محافظتي المنيا وأسيوط بقيمة 65,8 مليون دولار. وأشار إلى أنّ المشروع يستهدف تغذية مستهلكي محافظة أسيوط بالغاز الطبيعي، وهو جزء من خطة لمدّ شبكات الغاز إلى المستهلكين في محافظات الصعيد جنوب البلاد خلال السنوات الخمس المقبلة.

وقال: "إنّ الخط سوف يمتد في المرحلة الثانية إلى محافظات سوهاج وقنا وأسوان"، مضيفاً أنّ ستراتيجية الوزارة تستهدف الاهتمام بالصعيد، موضحاً أنّ وزارته أنشأت شركة جنوب الوادي القابضة للبترول وشركات للصيانة وتوزيع البوتاغاز، وتسويق المنتجات البترولية، إضافة إلى 12 اتفاقية بترولية للبحث عن النفط والغاز، كما سوف يتمّ حفر أول بئر استكشافية خلال الشهر المقبل في منطقة كوم أمبو.

وأشار الوزير **فهمي** إلى أنها المرة الأولى التي يقوم فيها بنك الاستثمار الأوروبي بتمويل المشروعات المتجهة جنوباً. ويدرس البنك حالياً مع البنك المركزي المصري ووزارة المالية إصدار سندات محلية بالجنيه المصري.

اتفاقية بين "بروج" و"ليندي" الألمانية

أعلنت شركة أبو ظبي للّدائن البلاستيكية المحدودة "بروج"، عن منحها عقد إنشاء وحدة تكسير الـ"إيثيلين" الجديدة لشركة ليندي الهندسية الألمانية، حيث تقدر طاقة انتاج هذه الوحدة بنحو 1,5 مليون طن في السنة، وتعتبر الأكبر من نوعها في العالم.

وتبلغ قيمة العقد نحو 1300 مليون دولار وينص على إنجاز كافة مراحل المشروع على أساس عقد تسليم المفتاح، شاملاً مراحل التصميم الهندسية وشراء المواد والمعدات والإنشاء والتشغيل. ومن المتوقع أن ينتهي العمل، الذي بدأ في ديسمبر الماضي، في غضون 41 شهراً. ويعتبر هذا العقد الخطوة الأولى في إطار مشروع التوسعة الرئيسي "بروج 2"، الذي اعتمدته الشركة لمضاعفة طاقتها الإنتاجية بمعدل ثلاث مرات.

ويعتبر مشروع "بروج 2" جزءاً أساسياً من ستراتيجية النمو التي تتبناها الشركة والرامية إلى رفع طاقتها الإنتاجية بمعدل ثلاثة أضعاف، وتعزيز مكانتها في أسواق الشرق الأوسط ومنطقة آسيا والمحيط الهادي. ومن المتوقع أن يبدأ مشروع "بروج 2" عمليات الإنتاج بحلول العام 2010.

وإلى جانب وحدة تكسير الـ"إيثيلين" سيتضمن مشروع "بروج 2" وحدة لتحويل الـ"أوليفينات"، التي تبلغ طاقتها الإنتاجية 752 ألف طن، إضافة إلى منشأتين لإنتاج مادة "بولي بروبيلين بورستار" بطاقة إنتاجية إجمالية تصل إلى 800 ألف طن سنوياً.

الاقتصاد الجديد

وعود 2007

أقفل العام 2006 على مجموعة غير مسبوقة من التطورات في قطاع الاتصالات العربي، على الرغم من أن بعض هذه الأحداث فاجأ المراقبين، إلا أن العام 2007 قد يتجاوز ما حدث ويمهّد إلى تغيرات عميقة في قطاع لا يزال يخضع لمراحل تنمية مختلفة مستفيداً من النمو الاقتصادي في البلدان النفطية. وتوزعت هذه التطورات على أربعة اتجاهات:

أولاً، استفادت الرساميل الكبيرة الباحثة عن الربح من أجواء تحرير قطاع الاتصالات النقالة في معظم البلدان العربية. وقد تركزت عضوية المنتسبين إلى "نادي" كبار مستثمري القطاع بمعظمها، إن لم تكن كلها، لدى الشركات الخليجية ذات الملكية الحكومية، أو المشتركة بين القطاعين العام والخاص. وللدلالة فقط، تعد شركة الاتصالات السعودية ذات الملكية الحكومية، صاحبة أعلى قيمة في الرسملة السوقية وهي الأعلى ربحية بين مجمل شركات الاتصالات العربية المدرجة.

ثانياً، حققت شركات الاتصالات نقلات نوعية على مستوى الخدمات، فقد دفعت المنافسة مجمل الشركات القادرة على تأمين السيولة إلى نشر خدمات الاتصالات النقالة الأحدث عالمياً، كالاتصالات المتلفزة، وخدمات تحديد المواقع، وتصفح الإنترنت وسواها. وجاءت جميع هذه الخدمات الجديدة ضمن باقة خدمات الجيل الثالث من الاتصالات النقالة.

ثالثاً، اندفعت الشركات التي واجهت حالات التشبّع في أسواق المنطقة، إلى الاستثمار الخارجي، فاستفادت من وفورات الحجم ويفاعة الأسواق التي دخلتها.

رابعاً، فاجأت شركات الاتصالات النقالة العربية نظيراتها العالمية بمستوى الإدارة الاحترافي الذي طبقته، والذي مكنها من "قطف" أسواقها المحلية والإقليمية خلال أقل من 3 أعوام. وقد بدأت نسبة "الإختراق" Penetration في معظم بلدان الخليج العربية بالاقتراب من نسبة المئة في المئة، أو تخطتها.

وأمام قطاع الاتصالات فرصتان واعدتان، ما يعني أن فرص الاستثمار والربح في القطاع لا تزال كبيرة جداً، على عكس ما يعتقد البعض. وتتمثل الفرصة الأولى في شبكات الاتصالات الثابتة التي لم تحصل بعد على ضوء أخضر في عملية التحرير. والفرصة الثانية في خدمات الاتصالات السريعة التي يطلق عليها إسم "برودباند" Broadband، وستتيح هذه الخدمات إطلاق أكبر عملية دمج من نوعها بين الإعلام بكل أطيافه والاتصالات بمعظم أشكالها.

إياد ديراني

2

هو المركز التي باتت تحتله شركة "ألكاتيل" الفرنسية بعد اندماجها مع شركة "لوسنت" الأميركية. وتتولى رئاسة الشركة الجديدة رئيسة "لوسنت" **باتريسيا روسو**، لتكون بذلك أول امرأة ترأس شركة من الشركات الـ 40 المكوّنة لمؤشر بورصة باريس "كاك 40". أما رئيس "ألكاتيل" **سيرج تشوروك** فسيتولى منصب الرئيس غير التنفيذي للشركة الجديدة، علماً أن شركته نجحت عملياً في ابتلاع "لوسنت"، لكن الرئاسة رست على رئيسة "لوسنت". واقترب العملاق الجديد خطوة تجاه الترتيب الأول عالمياً في مجال معدات الاتصالات الذي تستأثر به حالياً شركة "سيسكو" الأميركية بحجم مبيعات يبلغ 28 مليار دولار. وباتت الشركة الجديدة تتفوّق على كل من "إريكسون" السويدية و"نورتل" في حجم المبيعات.

 1.4 مليون

جهاز كمبيوتر يدخل المنطقة العربية سنوياً، معظمها إلى بلدان الخليج. ونحو 60 في المئة من هذه الأجهزة تستند إلى نظام التشغيل "ويندوز" من مايكروسوفت. والكلام لأحد مسؤولي شركة مايكروسوفت أثناء الإعلان عن إطلاق نظام التشغيل الجديد من ويندوز Windows Vista والبرمجيات التطبيقية Microsoft Office 2007 و Exchange Server 2007 المخصصة لقطاع الأعمال.

 20 في المئة

من السعوديين يملكون اشتراكي نقال في الوقت ذاته على شبكتي النقال التابعتين لشركتي "الجوال" و"موبايلي". وتضيف نتائج دراسة قامت بها "مجموعة المرشدين العرب" Arab Advisors Group أن 39,6 في المئة من المشتركين في السعودية يملكون أكثر من خط خلوي. وقال نحو 22,8 في المئة ممن يملكون أكثر من خط، أن الهدف من الحصول على اشتراك ثان هو ضبط المصاريف. وعلى صعيد آخر يضيف التقرير أن 93,9 في المئة من المنازل في السعودية تمتلك صحوناً لاقطة للقنوات الفضائية.

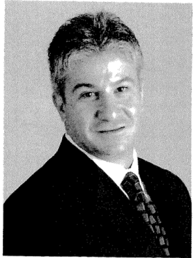
217 ألفاً

هو عدد "التهديدات الأمنية" Security Threats التي واجهتها مئات ملايين الكمبيوترات المتصلة بالإنترنت في العالم العام 2006. وتضيف نتائج دراسة أعدتها مختبرات "مكافي أفيرت" ذراع البحث لشركة "مكافي" المتخصصة في مجال مكافحة الفيروسات المعلوماتية، أن العام 2007 سيشهد ارتفاعاً كبيراً في التهديدات الأمنية التي تتعرض لها الكمبيوترات المتصلة بالإنترنت وستصل إلى 300 ألف.

مدير عام Hp في المنطقة:
إندماجات وشيكة في قطاع الاتصالات

دبي - إياد ديراني

"الاندماج الذي يحصل بين الاتصالات المستندة إلى بروتوكول الإنترنت وتبادل البيانات والفيديو والاتصالات الثابتة والنقّالة، هو الذي سيحدد مستقبل قطاع الاتصالات في المنطقة والعالم. لكن لكي تنفتح أبواب هذا التطور الحاصل ينبغي تأمين "سعة" Capacity و"سرعة" Speed اتصالات أفضل وهذا ما تستهدفه ظاهرة "البرودباند" Broadband". بهذه المقدمة استهل مدير عام Hp في المنطقة جوزف حنانيا حديثه مع "الاقتصاد والأعمال" في دبي على هامش معرض جيتكس.



جوزف حنانيا

يقول جوزف حنانيا: "مرة أخرى نحن أمام مرحلة جديدة في قطاع المعلوماتية والاتصالات الإقليمي. وهذه المرحلة ستظهر مواصفاتها تباعاً وستؤثر على الأفراد والشركات كما الحكومات. من التغيرات مثلاً ما سيحصل في خدمات الاتصالات النقالة، فالتخابر لن يُحتسب مستقبلاً على أساس الدقائق والثواني بل على أساس "السعة"، أي كم البيانات التي تمّ تبادلها أثناء المكالمة، وهذا الإتجاه تفرضه التطورات المتصلة بأرباح الشركات والخدمات الجديدة والجيل الثالث من خدمات الاتصالات النقالة. وقد بدأت تباشير التحوّل بالظهور في المنطقة، إن على مستوى دخول شبكات الجيل الثالث إلى بعض البلدان أو على مستوى إقرار قوانين وتشريعات تفتح الأبواب أمام استخدام التقنيات التي كانت ممنوعة. وقد أقرّت دولة الإمارات مؤخراً قوانين تنظّم الاتصالات الهاتفية المستندة إلى بروتوكول الإنترنت، وتبيّن في ما بعد دور شركة اتصالات في نشر هذا النوع من الخدمات. من جهة أخرى بدأت تظهر تقنيات جديدة خاصة بالسعة والسرعة في الاتصالات مثل WIMAX التي ستخدم الاتصالات الثابتة والنقالة. وكمثال يمكننا أن نذكر تجربة كوريا الجنوبية في تأمين الاتصالات السريعة".

ويضيف حنانيا: "المسألة الجوهرية لدى أصحاب الشركات هي المحافظة على الربح وسط منافسة شديدة وإغراق السوق بالخدمات الجديدة. وبديهي القول أن الإجابة على سؤال "كيف ستربح الشركات"؟ هو الخدمات الجديدة، لكن كيف ومتى وأين ستطبّق هذه الخدمات وما هي حظوظها وأي خدمات ستنتشر وأي خدمات لن يكون لها أثر في السوق؟ هذا هو السؤال الجوهري. نحن ننظر الى المسألة من زاوية خاصة تركّز على السعة الإضافية التي يمكن تأمينها للمشتركين وعلى الأدوات المناسبة التي تضمن تخزين المحتوى الضخم الذي سيظهر نتيجة تأمين خدمات تتطلب وسائط تخزين إضافية. إننا ننتقل من عهد اتصالات إلى آخر والمسألة

قطاع المعلوماتية والاتصالات أمام مرحلة جديدة

ليست بسيطة كما أنها ليست صعبة. الأهم هو أن تتحضر الشركات في القطاع للتغيرات المقبلة. ونرى أنه ستظهر شركات تتخصص في أرشفة المحتوى كخدمة جديدة للزبائن، وسيكون على المشترك أن يدفع اشتراكاً كبدل لهذه الخدمة. كما ستظهر خدمات أخرى لدعم المتغيرات في سرعة وسعة الاتصالات سواء على الشبكات النقّالة أو على الشبكات الثابتة.

دور Hp في قطاع الاتصالات

إنطلاقاً من توقعاته لمستقبل قطاع الاتصالات وتأثير المتغيرات على سائر القطاعات الاقتصادية، يرى حنانيا أن لشركة Hp دوراً مهماً يقع بعد مرحلة البيع وقبل مرحلة المشترك، وتحديداً في تقنيات خدمة الزبون. ويقول: "نحن نستطيع لعب دور مهم على مستوى البنية التحتية الخاصة، إن بالتحاسب أو بالبنية التحتية وبرامج قطاع الاتصالات بشكل عام. ولا يقتصر عملنا على تقديم الحلول كوننا بتنا نمتلك خبرات في مجال تقديم الخدمات بشكل تفصيلي، وبالتالي نستطيع الدخول إلى عمق العلاقة مع شركات الاتصالات والتفاعل للمساهمة في رفع أرباحها وتنظيم أعمالها".

ويضيف حنانيا: "Hp ليست مجرد لاعب دولي عادي في قطاع الاتصالات، لقد وصلت عائداتنا السنوية من قطاع الاتصالات إلى نحو 11 مليار دولار، في حين شكلت مجمل العائدات نحو 91,7 ملياراً، وهذا يدل على مدى انخراطنا في خدمات وحلول قطاع الاتصالات العالمي، وكذلك في القطاع المصرفي، الذي حلّ ثانياً. وتصوّرنا أن هذا القطاع سيستمر في تشكيل نقطة استقطاب دولية للرساميل، خصوصاً أن العرض يفوق الطلب بكثير. أما على مستوى المنطقة فإن العرض لم يستطع بعد تلبية الطلب المرتفع، ومن هنا سنشهد مزيداً من رخص الاتصالات الجديدة خصوصاً في قطاع النقّال. ونتوقع أن تكون أهم محطات الرخص الكبرى في السعودية.

ويختم حنانيا متوقعاً مرحلة اندماجات في مجال الاتصالات خصوصاً في الأسواق التي حققت نسبة اختراق مرتفعة لخدمات النقّال، ويذكر سوق الإمارات كمثال حيث تخطت نسبة الاختراق نحو 120 في المئة. ويقول: "نحن في منطقة أعطتنا الكثير وساعدتنا على رفع سقف قدراتنا وأدائنا وأرباحنا، والأمر ليس صدفة أو متعلقاً بالنفط والثراء المنتشر في هذه البلاد. إنها مسألة مقاربة للأعمال والتزام بالأسواق وخصوصياتها المحلّية". ■

الرئيس التنفيذي لـ"الثريا": دخلنا مرحلة الازدهار

دبي - رنا المصري

تستعد شركة الثريا للاتصالات الفضائية لعام حافل يشهد انتشار أجهزة وخدمات جديدة وإطلاق قمر صناعي ثالث سيضاعف حجم سوقها. وسيتم إطلاق القمر الصناعي "الثريا- 3" في مارس المقبل ليدخل الخدمة الفعلية نهاية العام 2007. وتغطي الأقمار الصناعية الحالية لـ"الثريا" أوروبا الغربية وأوروبا الشرقية والشرق الأوسط وشمال ووسط أفريقيا ودول آسيا الوسطى وشبه القارة الهندية. ومع إطلاق القمر الثالث ستتوسع رقعة التغطية لتبدأ من ميانمار، بورما سابقاً، إلى اليابان شرقاً وحتى أوستراليا جنوباً، وستشمل الصين ودول جنوب شرق آسيا.

يقول الرئيس التنفيذي لشركة الثريا **يوسف عبد الله السيد**: "مع إطلاق القمر الجديد "الثريا-3" سيضاعف حجم السوق الذي نغطيه ما ينعكس إيجاباً على العائدات التشغيلية. ونحن لا نتوقع أن ينمو عدد المشتركين أكثر من 10 في المئة في السنة الأولى من التشغيل، ولكننا نتوقع أن نحرز تقدماً كبيراً في العام 2009." وعن السوق الآسيوية، يقول **السيد**: "سيشهد العام 2008 تواجداً قوياً لنا في آسيا. فنحن نعتبر شرق آسيا من أكبر الأسواق، وبدأنا نركز على السوق الصينية بشكل خاص وقمنا باتصالات مع مسؤولين فيها للحصول على الترخيص ومع مشغلين وموزعين محتملين. وسنركز أيضاً على أوستراليا وهي دولة كبيرة تضم الكثير من المناطق النائية، كما سنبدأ بالتفاوض مع دول عدة أخرى منها كوريا الجنوبية".

ويشير **السيد** إلى أن "الثريا" تهتم بشكل كبير بأفريقيا، وهي تغطي شمال القارة ووسطها. ويقول: "نركز حالياً على أنغولا والكونغو وتشاد والسودان وليبيا، حيث الطلب كبير على خدماتنا، وعلى الجزائر الذي نعتبرها سوقاً واعدة جداً. ولدينا موزعون كثر في عدد من الدول العربية في أفريقيا، مثل مصر وليبيا والجزائر والسودان، إلى جانب توزيع ضئيل في تونس والمغرب".

تخطي مصاعب 2006

تراجعت أعمال "الثريا" في أسواق عربية كانت تميزت فيها سابقاً. ففي العراق مثلاً، كانت أعمال "الثريا" في العام 2004 تشكّل نسبة 60 في المئة من التشغيل الكلي لـ"الثريا"، فانخفضت هذه النسبة إلى 40 في المئة في العام 2005، وإلى 10 في المئة في العام 2006. ويعزو السيد ذلك إلى "تطوير نظام GSM في السوق العراقية وإلى الوضع الأمني غير المستقر". إلا أن الشركة عوّضت هذا الانخفاض بنمو أعمالها في أفريقيا ودول آسيا الوسطى. ويقول **السيد**: "إن تجربتنا في العراق علّمتنا مخاطر الاعتماد الكلي على دولة واحدة". ويؤكد: "إن وضعنا مستقر حالياً". مشيراً إلى أن الطلب في أفغانستان جيد ومستمر.

ويخلص **السيد** إلى القول: "لم يكن العام 2006 جيداً حسابياً، بسبب تراجعنا في العراق وتأخرنا في تسليم أجهزتنا الجديدة، وبسبب الصعوبات التي واجهتنا في توزيع البطاقات المسبقة الدفع والتدخل الراديوي. بالإضافة إلى استثماراتنا الكبيرة لتعزيز موقعنا في سوق الأقمار الصناعية. ولكننا تخطينا ذلك بنجاح وتكيّفنا مع وضعنا في العراق، والآن نحن جاهزون للانطلاق من منصة متينة، تتمثل بأكثر من 230 ألف مشترك فعّال وناشط".

ويضيف **السيد**: "إن الثريا تستحوذ على نحو 65 في المئة من سوق الاتصالات الفضائية في المنطقة. ويعود ذلك إلى نوعية الخدمات والأجهزة التي تحفظ ريادتنا في السوق. فقد أطلقنا حديثاً هاتفين جديدين ونقوم حالياً بتطوير خدمات جديدة في مجال تبادل البيانات. فـ"الثريا" تقدم حالياً خدمة DSL متوسطة السرعة بنحو 144Kbit، وفي نهاية العام سنوفر خدمة Thuraya DSL PLUS التي تخول تبادل بيانات بسرعة تصل إلى 400 Kbit في المناطق النائية. كما أدخلنا نظاماً جديداً للمراقبة من خلال استخدام ThurayaModule وهو جهاز صغير يتصل بالأقمار الصناعية يمكن تركيبه ضمن أي جهاز مراقبة بهدف مراقبة الغطاسين أو شاحنات البترول أو آلات النقل العام وغيرها. كما أن هناك حلولاً أخرى هي قيد التطوير".

نستأثر بأكثر من 65 في المئة من سوق الاتصالات الفضائية في المنطقة

جمع الاتصالات الفضائية والنقالة

أطلقت "الثريا" هاتفين حديثين من الجيل الثاني يعتبران من الأخف والأصغر في العالم، وهما SO-2510 وSG-2520. ويقدم هاتف SO-2510 خدمات الاتصالات الفضائية حصرياً ويتميز بكونه أصغر جهاز هاتف فضائي في العالم بوزن 130 غراماً، وهو الأول من نوعه الذي يضم خدمة GPRS. أما هاتف SG-2520 فيعتبر ثلاثة أجهزة بهاتف واحد، فهو هاتف فضائي وهاتف نقال GSM وجهاز لتحديد الموقع، كما يضم خدمة GPRS والبريد الإلكتروني ومتصفحاً للبيانات وللإنترنت.

وتتوقع "الثريا" بيع ما لا يقل عن 90 ألف وحدة من جهاز SO-2510 ونحو 70 ألف وحدة من جهاز SG-2520 خلال عام. ■

يوسف السيد

"العلم لأمن المعلومات" السعودية: إصدار التأشيرات إلكترونياً



د. خالد الغنيم

الرياض - "الاقتصاد والأعمال"

بات إصدار تأشيرة الخروج والعودة للمقيمين في السعودية يتمّ إلكترونياً، وذلك بفضل "العلم لأمن المعلومات"، الشركة الحكومية المتخصصة في مجال الأعمال الإلكترونية الآمنة، والتي تضع نصب أعينها ربط القطاعين الحكومي والخاص ببعضهما البعض إلكترونياً.

يُشير الرئيس التنفيذي للشركة د. **خالد الغنيم** إلى أن "العلم" استطاعت خلال فترة عملها القصيرة (4 سنوات) تحقيق "نجاحات ملفتة"، حيث ارتفع عدد الخدمات المُقدَّمة من قِبل الشركة من 417 ألف خدمة للعام 2002 إلى 69 مليون خدمة للعام الحالي، "الأمر الذي جعلها محط أنظار كثيرين. فقد تلقينا طلبات من بعض الدول لتكرار نموذج "العلم" فيها، إنما نحن غير مستعدين لهذا الأمر حالياً، إذ إن ذلك سيشتت انتباهنا عن الفرص المتاحة في سوق المملكة، لكننا نفكّر في التوسّع خارج السعودية في العام 2008، وأبرز الأسواق المستهدفة ستكون دول الخليج لأن الأوضاع الإدارية والسياسية في تلك البلدان مشابهة جداً للوضع في السعودية".

ويلفت **الغنيم** إلى أن "العلم" كانت تركز في البداية على قطاع الأعمال والشركات، "إنما الآن توسعنا إلى القطاعات المالية التي أضحت من أبرز نشاطاتنا، كما أننا نتوسّع في القطاع السياحي بشكل كبير جداً، بالإضافة إلى تقديم الخدمات ذات القيمة المضافة للمستهلكين".

"يقين" و"مُقيم"

يتطرق الرئيس التنفيذي إلى أبرز الخدمات لدى الشركة، وهي: "خدمة "يقين" التي تُعنى بالتحقق ورفع جودة بيانات الهوية، وخدمة "مقيم" لربط إدارات شؤون الموظفين في الشركات بمعلومات المديرية العامة للجوازات، وهذه الخدمة تتم على مراحل، وقد بدأت المرحلة الأولى ولاقت نجاحاً كبيراً، وبدأنا في تجربة المرحلة الثانية وستطرح بشكل تجاري في الربع الأول من العام 2007". مشيراً إلى أن "باكورة عمل "العلم" هي إصدار أول خدمة تفاعلية ألا وهي إصدار تأشيرة الخروج والعودة إلكترونياً، بمعنى أنه بعد الآن فإن المقيم ليس بحاجة للذهاب إلى المديرية العامة للجوازات للحصول على تأشيرة خروج وعودة، بل باستطاعة الشركة بعد إيفائها رسوم الاشتراك في هذه الخدمة للغرفة التجارية أن تدخل على نظام "مقيم" وتطلب التأشيرة، فتظهر التأشيرة على ورقة بيضاء تقوم الشركة بختمها، والخدمة متوفّرة على مدار الساعة وحتى خلال الأعياد والإجازات وعُطَل نهاية الأسبوع"، لافتاً إلى أن هذه "هي أول خدمة إلكترونية تفاعلية على مستوى المملكة".

الديناصور الحكومي

عن أهمية تحويل الخدمات الحكومية إلى إلكترونية، يرى د. **الغنيم** أنه "من خلال تجربتنا في السنوات الأربع الماضية، لمسنا أن الكثير من الناس يظنون أن هذا الموضوع هو تقني بامتياز، وأنه قضية برامج وأجهزة. أما الحقيقة فهي أن الجانب التقني لا يشكل إلاّ 10 إلى 20 في المئة من العملية، والصعوبة تكمن في تعزيز الإجراءات من الجانب الإداري والبشري وفي تعديل القناعات، وإقناع طبقات الإدارة الوسطى والتنفيذية بهذا التغيير عبر تحريك الديناصور الحكومي والذي هو من مسؤولية الجميع".

التركيز على القطاعين المالي والسياحي بشكل كبير

بسعر التكلفة

حول رؤية "العلم" إلى البيئة الاستثمارية في مجال أمن المعلومات في السوق السعودية، يستعين د. **الغنيم** ببعض الإحصاءات التي تشير إلى أنّ منطقة الشرق الأوسط هي من أكثر المناطق نمواً من حيث استخدام تقنية المعلومات، "والسعودية هي من أكبر الدول في الشرق الأوسط استهلاكاً للتقنيات الحديثة، لكن مرةً أخرى أود الإشارة إلى أن الكثير من الناس يظنون أن أمن المعلومات هو شراء أجهزة وبرامج، وبالتالي فإن هذا الأمر يشبه تحصين مصرف عن طريق وضع خزنة عرضها 4 أمتار وعدم توعية حراس الأمن على الاحتفاظ بالمفتاح في مكان آمن، أو تحصين الباب وترك النافذة مفتوحة"، مضيفاً أنه "للوصول إلى أمن المعلومات لا بد من توافر حد أدنى من المكونات التقنية كالأجهزة والبرامج، لكن الأهم هو العامل البشري والإداري"، مُعبّراً عن تفاؤله بالمدن الاقتصادية والصناعية والمعلوماتية التي تقوم في أكثر من منطقة في المملكة، ومشيراً إلى وجود "تنسيق مع بعض الجهات والقطاعات للبحث في إمكانية العمل سويّاً، إذ نحن كوننا شركة فريدة في تركيبتها وتبتعد تماماً عن منافسة القطاع الخاص في التقدُّم للمناقصات، حيث نسعى إلى تطوير خدمات ذات عائد مستمر وتقديمها للناس بسعر أقرب إلى التكلفة"، لافتاً إلى أن "إيرادات الشركة هي بحدود 40 مليون ريال سنوياً، وما زلنا نعتبرها قليلة، لكنها تنمو بمعدل 30 إلى 40 في المئة سنوياً، وهذه النسبة العالية هي خير دليل على المستقبل المشرق والواعد لنا كشركة وكقطاع". ■

"سيسكو سيستمز": السعودية أسرع أسواقنا نمواً

الرياض – "الاقتصاد والأعمال"

يكتسب الحديث عن تقنية المعلومات في السعودية أهمية متزايدة، والملفت في هذا المجال النمو الكبير الذي تحققه الشركات العالمية العاملة في هذه السوق. وشركة سيسكو سيستمز، التي تعمل في تصميم وترتيب وبناء الشبكات، حققت نمواً في العام 2006 بلغ 130 في المئة، حسب مدير عام الشركة في السعودية بدر البدر، الذي تحدّث عن "سيسكو سيستمز" في المملكة.

بدر البدر

يلفت البدر إلى أنّ "المملكة العربية السعودية تحتل المركز الأول من حيث نمو أسواق الشركة في العالم، حيث سجلنا نسبة نمو وصلت إلى 130 في المئة، في حين احتلت أسواق الخليج بشكل عام المركز الثالث عالمياً"، مشيراً إلى تخصيص الشركة لمبلغ مليار ريال لسوق المملكة في أبريل الماضي "سيُستثمر جزء كبير منه في زيادة عدد الموظفين الذين ارتفع عددهم حتى الآن إلى 100 موظف، من 30 قبل عامين. وهناك خطة واضحة وتوجه حثيث للاستمرار في هذا النمو السريع". ويرى أنّ لدى "سيسكو" منافسين كثراً، "إنما ليس هناك منافس واحد في جميع المجالات، بل كلٌّ منهم ينافسنا في جانب مُعيّن".

ويرى البدر أنّ "سيسكو" لها "حصة الأسد في سوق المملكة في مجال حماية الشبكات. فبعد مرحلة بناء الشبكات في السعودية، ظهرت الحاجة إلى تأمين وحماية هذه الشبكات، فكُنّا السبّاقين في هذا المجال، إذ لدينا فلسفتنا الخاصة تحت مُسمّى شبكة الحماية الذاتية (Self Defending Network)، وهي تختلف عن الأسلوب التقليدي في حماية الشبكات المُرتكِز على نقطة حماية واحدة، في حين أننا ننتشر الحماية على مُكوّنات الشبكة كافة وتتوزّع على جميع أجزائها".

الحكومة الإلكترونية

ويربط المدير العام نمو الشركة بالمشاريع التي تقوم في المملكة "كمشروع الحكومة الإلكترونية والمدن الاقتصادية المنوي إنشاؤها، فضلاً عن التركيز الحكومي على تنمية وتطوير قطاعي الصحة والتعليم"، مشيراً إلى أن "الحكومة الإلكترونية ليست مشروعاً واحداً، بل هي عبارة عن منظومة من المشاريع المتكاملة في أماكن متنوّعة وضمن جهات حكومية متعددة، ترتبط ببعضها البعض. وقد بدأنا فعلياً العمل مع جهات حكومية لاسيما وزارة الاتصالات وتقنية المعلومات في بعض أجزاء المشروع، وهناك وزارات أُخرى لدينا بعض العمل المشترك معها، ضمن رؤية تشمل وضع برامج مشتركة تهدف إلى ربط كل الجهات الحكومية المختلطة مع بعضها لتعطي خدمة موحدة". لافتاً إلى أن تركيز "سيسكو" في مشروع الحكومة الإلكترونية "يرمي إلى بناء فريق عمل مخصص ومؤهل لهذا المشروع. وهذا الفريق يحصل على التدريب في مكاتبنا المختلفة حول العالم لاسيما في الدول التي سبقتنا في تطبيق التعاملات الحكومية إلكترونياً، وذلك للبحث عن البنية التحتية الأنسب لمشاريع الحكومة الإلكترونية في المملكة. وقد بلغ عدد فريق العمل 20 شخصاً حتى الآن، يتوزعون على تصميم وبناء وتشغيل الشبكات وعلى قسم المبيعات".

وحول المدن الاقتصادية، يركّز البدر على التعاون مع "الهيئة العامة للاستثمار التي وضعت الرؤية العامة لهذه المدن، إذ نعمل معها لإكمال رؤيتها عبر تجهيز هذه المدن بأحدث ما وصلت إليه التقنية، بهدف تقديم أسلوب حياة مميّز للسكان وللعاملين فيها يساعد على تحقيق مستويات عالية من الإنتاجية".

الأكثر تحرُّراً

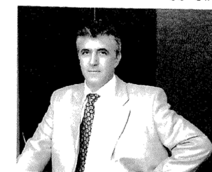
ويرى البدر أنّ سوق المملكة "متقدمة على معظم الأسواق الخليجية لجهة تحرير قطاع تكنولوجيا المعلومات، وقد تكون الأكثر تحرراً بين الدول العربية كافة، ونحن سائرون عالمياً على طريق التحرير الكُلّي خصوصاً مع انضمامنا إلى منظمة التجارة العالمية"، ولفت إلى أن "السوق مشجعة جداً، ومستقبل القطاع واعد بشكل كبير، وزيارات كبار رؤساء الشركات العالمية المتتالية إلى المملكة تدل على الاهتمام الذي يحظى به هذا القطاع"، واعتبر أن "الاقتصاد السعودي القوي والفهم المتزايد لدى مؤسسات الأعمال، الكبيرة منها والصغيرة، لدور تقنية المعلومات والاتصالات في زيادة التنافسية وتخفيض النفقات وزيادة الإنتاجية، يعطينا قناعة أكبر بأهمية هذه السوق".

ويشير المدير العام إلى أنّ "التحدّيات كثيرة، لكن البرنامج الذي أطلقته الهيئة العامة للاستثمار لجعل المملكة بين أفضل 10 دول من حيث التنافسية في مجال جذب الاستثمار عالمياً، سيساهم في التغلب على أكثر المعوّقات التي تواجهنا. فالحكومة السعودية متنبّهة إلى الحاجة لتذليل الصعوبات أمام المستثمرين".

فجوة الموارد البشرية

ويؤكّد البدر على الأهمية الكبرى التي توليها "سيسكو" لتنمية الموارد البشرية، "إذ نسعى إلى مضاعفة عدد الموظفين إلى 600 خلال 4 سنوات، ما يعني حاجتنا إلى مصدر مستمر للخريجين لتوظيفهم لدينا". ويلفت إلى "دراسة أجرتها الشركة مؤخراً عن عدد المؤهلين في مجال الشبكات مقارنة بحاجة السوق، فوجدنا أن هناك فجوة كبيرة جداً، لذا أعددنا برامج لتوظيف الخريجين السعوديين لدى شركتنا، مثل برنامج "أكاديمية سيسكو" (منذ العام 2000) لتأهيل خريجي الديبلوم والثانوية كفنيين في مجال الشبكات، إضافة إلى برنامج آخر أطلقنا عليه اسم "جامعة الشبكات" يُفترَض أن يتم إطلاقه في السنة الدراسية المقبلة ويهدف إلى إعادة تأهيل العاملين في السوق وتحضيرهم للعمل في شركات عالمية كـ"سيسكو" و"سابك" و"أرامكو" والجهات الحكومية". ■

مشروع مشترك بين "أوراكل" و"فوجيتسو سيمنز كمبيوترز":


حبيب بوشرارة

أعلنت "فوجيتسو سيمنز كمبيوترز" عن إطلاق مشروع مشترك مع "أوراكل" لتنفيذ برنامج لاختبار جاهزية "مزوّدي البرمجيات المستقلين" ISVs على تبني أنظمة "فليكس فريم لحلول أوراكل" Flexframe for Oracle.

ويؤمّن البرنامج المشترك لمزوّدي البرمجيات في منطقة الشرق الأوسط وأفريقيا نظام تحوّل مرناً لتطبيق "منصة أوراكل 10 جي" (Oracle 10g platform) من خلال مراجعة البرمجيات والأجهزة المعتمدة لديهم. ويشرف على المركز خبراء من شركتي "أوراكل" و"فوجيتسو سيمنز كمبيوترز" والحاصلون على التدريب اللازم لإجراء عمليات الفحص والتحول إلى منتجات البنية التحتية التكنولوجية "فليكس فريم" المخصصة للعمل ضمن بيئة "أوراكل". وستُقام ورش عمل خاصة لتلبية احتياجات مزوّدي البرمجيات، بشكل يمكّنهم من الحصول على المعلومات اللازمة حول "منصة أوراكل 10 جي" ويساعدهم في اختبار البرامج والأجهزة إلى جانب توفير استشارات تقنية حول أفضل السبل لتبني هذه الانظمة.

ويقول مدير القنوات والتحالفات في أوراكل الشرق الأوسط وأفريقيا **هشام السعدي**: "سيقدّم المركز خدماته لموفري البرمجيات بشكل مجاني، الأمر الذي سيساعدهم على توفير الكثير من الوقت والنفقات أثناء عملية التحول إلى تطبيق حلول "منصة أوراكل 10 جي".

أما نائب المدير لمنطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا وتركيا في "فوجيتسو سيمنز كمبيوترز" **حبيب بوشرارة** فقال: "تعزز مشاركتنا في مركز التحوّل الخاص بموفري البرمجيات المستقلين من تعاوننا مع "أوراكل"، وذلك لتقديم أفضل الخدمات لشركائنا. وتوفر أنظمة "فليكس فريم لحلول أوراكل" الدعم للبنية التحتية لموفري الخدمات المستقلين، ما يمكّنهم من استخدامها لتجربة فعالية حلولهم".

"أيسر" تعيّن شارما مديراً إقليمياً جديداً


شاشانك شارما

أعلنت شركة آيسر كمبيوتر الشرق الأوسط عن تعيين **شاشانك شارما** مديراً إقليمياً جديداً للإشراف على العمليات في المملكة العربية السعودية ومصر وشرق أفريقيا، اعتباراً من شهر يناير 2007. وتعدّ "آيسر" ثاني أكبر موزّع لأجهزة الكمبيوتر الدفترية في منطقة أوروبا والشرق الأوسط وأفريقيا.

وفي هذا السياق، قال **شاشانك شارما**: "تشهد "آيسر" حالياً توسعات ضخمة على المستوى العالمي، كما تشهد منطقة الشرق الأوسط بشكل خاص معدلات نمو استثنائية تفوق حتى معدلات النمو في أسواق أقدم مثل أوروبا". وأضاف: "أؤكد على مهارات بناء الفريق الواحد والتي عملت على تعزيزها من خلال منصبي السابق، حيث أن تطبيق هذه المهارات في المناطق التي تقع ضمن اختصاصي سيضمن إدارتها بشكل ثابت ومتناغم". يذكر أن **شارما** قدم من مكتب "آيسر" في جنوب أفريقيا، حيث كان يشغل منصب المدير التجاري.

استثمارات واحة دبي للسيليكون تصل إلى 5,8 مليارات درهم

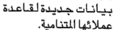
قالت نائب المدير التنفيذي لسلطة واحة دبي للسيليكون **شهلاء أحمد عبد الرزاق** أن إجمالي الاستثمارات الحالية في الواحة تصل إلى 5,8 مليارات درهم، منها نحو 1,2 مليار درهم استثمارات حكومية في البنية التحتية، و402 مليون استثمارات لبعض الشركات التي حجزت مكاتب لها، ومليار درهم في الخدمات التجارية والصحية والجامعات، و3,2 مليارات درهم استثمارات الأبراج والمكاتب التي رصدها المستثمرون الذين اشتروا قطع أرض لبناء وحدات سكنية ومكاتب تجارية بها.

جاء ذلك خلال مؤتمر صحفي عقدته سلطة واحة دبي للسيليكون مع مجموعة "أوبتيكال ديسك" و"سولار تكنولوجيز"، للإعلان عن توقيع اتفاقية شراكة بين الجانبين تستثمر بمقتضاها الشركتان 112 مليون درهم في مجال التصنيع والأبحاث والتطوير للجيل المقبل من منتجات الإعلام المرئي، وخلايا الطاقة الشمسية، والزجاج واللوحات الشمسية المستخدمة في عمليات البناء والإنشاءات. وتعتبر هذه الشراكة الأولى من نوعها في منطقة الشرق الأوسط وستتضمن مركزاً وأكاديمية للأبحاث بالإضافة إلى وحدة لتصنيع الزجاج المعالج، حيث سيستوعب نحو 200 موظف من أصحاب المهارات العالية. ومن المتوقع أن يفتتح نهاية العام 2007.

وقالت **عبد الرزاق**: "إن صناعة الإعلام المرئي شهدت نسب نمو مرتفعة في منطقة الشرق الأوسط خلال الأعوام الخمسة الماضية، الأمر الذي يدعو إلى تأسيس مراكز للأبحاث والتطوير في المنطقة تقوم بتصميم حلول متكاملة لدعم صناعة الأقراص الضوئية في منطقة الشرق الأوسط". وحول أهمية الطاقة الشمسية، قالت **عبد الرزاق**: "تعدّ الطاقة الشمسية أحد أهم مصادر الطاقة الموثوقة التي تم استخدامها في العديد من مناطق العالم في مختلف المنشآت التجارية والصناعية والحكومية والأهلية. ومن هنا تأتي أهمية الاتفاقية مع "سولار تكنولوجيز غروب" للعمل على تطوير هذه الصناعة الحيوية في منطقة الشرق الأوسط".

mtc touch تُحدّث شبكتها بحلول موتورولا





علي عامر

أعلنت كل من شركة موتورولا وmtc touch، بالتعاون مع وزارة الاتصالات اللبنانية، عن تحديث شبكة MIC2 التي تديرها "ام تي سي"، بهدف توفير خدمات بيانات جديدة لقاعدة عملائها المتنامية.

وستزوّد mtc touch مشتركيها بمجموعة خدمات تُمكّنهم من إرسال واستقبال الرسائل القصيرة والرسائل متعددة الوسائط، والوصول إلى البريد الإلكتروني والإنترنت، وذلك من خلال حل موتورولا لهيكلية إدارة التطبيقات العالمية (GAMA). وبالإضافة إلى ذلك، سيتمكن الزوار القادمون إلى لبنان من استخدام حلول البريد الإلكتروني، وتصفح الإنترنت، والوصول إلى خدمات البيانات الأخرى التي اشتركوا بها في شركات الاتصالات في دولهم، الأمر الذي يبقيهم على اتصال دائم خلال تجوالهم على شبكة mtc touch.

وقال كبير مديري المبيعات لدى قسم الشبكات في موتورولا في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا وباكستان **علي عامر**: "يُسلّط حل GAMA من موتورولا الضوء على قدرتنا على تمكين شركات الاتصالات في المنطقة من تلبية متطلبات عملائها وتحقيق أهدافها العملية".

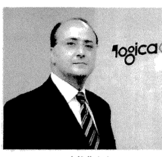
مجموعة سعود بهوان تختار حلول SAP المبتكرة

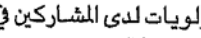
أعلنت SAP العربية، وهي فرع الشرق الأوسط لشركة SAP AG العالمية، أن مجموعة سعود بهوان العُمانية، اختارت تطبيقات إدارة أعمال الوكلاء من SAP للارتقاء بأدائها في قطاع وكالات السيارات.

وستدعم مجموعة سعود بهوان عملياتها الأساسية بحزمة حلول "SAP for Automotive" التي تتضمن مجموعة متكاملة من المزايا الوظائفية، وستعمل على تكامل الأنظمة السابقة المتفاوتة وتكامل إدارة الخدمات من أجل ضمان تقديم خدمة فائقة على امتداد شبكتها التي تغطي كافة أرجاء السلطنة.

ومن خلال الاستفادة القصوى من قدرات إدارة قنوات مبيعات السيارات التي تمتاز بها حلول SAP ستصب المجموعة اهتمامها على إدارة الخدمات وتزويد كافة شركاء قنوات المبيعات بالرؤية الواضحة والمتكاملة، بدءاً من استفسارات العملاء ووصولاً إلى عملية التسليم.

استطلاع حديث لـ"لوجيكا": توقعات كبيرة للبريد المرئي





نبيل الخليل

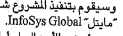
أظهر استطلاع حديث أجرته شركة لوجيكا سي ام جي استعداد أكثر من ثلث المهتمين بالتقنيات والخدمات الحديثة للهواتف النقالة، الاشتراك بخدمات جديدة مثل "الاتصال المرئي"، و"البريد المرئي" حال طرحها. كما أظهرت الدراسة أن جودة الخدمات تتصدر قائمة الأولويات لدى المشاركين في الاستطلاع يتبعها السعر.

وأكّد نحو 80 في المئة من المشاركين في الاستطلاع، الذي نظّم خلال معرض جيتكس في دبي، عن توقعاتهم بأن تحل خدمات التراسل المباشر والبريد المرئي بديلاً من خدمات التراسل المستخدمة حالياً في الهواتف النقالة خلال العامين المقبلين، فيما أكد نحو ثلث المستطلعة آراؤهم من المطلعين على التقنيات الحديثة أن تتم عملية الانتقال خلال أقل من عام من الآن.

وقال مدير قطاع الاتصالات في شركة لوجيكا سي ام جي لمنطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا **نبيل الخليل**: "وفّر الاستطلاع معلومات مهمة ومشجعة لكل العاملين والمتابعين لهذا القطاع بما في ذلك مشغلو خدمات الاتصالات ومطورو التقنيات الحديثة والتجار. ويشير استطلاعنا إلى كثرة المهتمين بالتطورات التقنية في أسواق المنطقة وهو يؤكد أن أسواق الشرق الأوسط تحتل موقع الصدارة على قائمة الأسواق العالمية المتبنية للتقنيات الحديثة".

"مايتل" تزوّد "الداخلية" السعودية بحلول اتصالات





هشام العاملي

أعلنت "مايتل" ان قسم الأمن العام في وزارة الداخلية السعودية سيستخدم حلولها المبنية بالكامل على بروتوكولات الإنترنت. وستنشر "مايتل" حلول 3300 Mxe-controller وستؤمن الأجهزة و"الهواتف المعتمدة على البرامج" softphone. وسيقوم بتنفيذ المشروع شريك "مايتل" InfoSys Global.

ويُعتبر الأمن العام أول قسم في وزارة الداخلية يتبنى حلولاً معتمدة بالكامل على بروتوكولات الإنترنت. ويأتي القرار متزامناً مع سياسة المملكة القاضية بتطبيق سياسة أكثر تحرراً في قطاع الاتصالات.

وعن المشروع قال المدير العام لشركة "مايتل" في الخليج **هشام العاملي**: "يعد هذا المشروع دلالة واضحة على الاهتمام بتكنولوجيا "مايتل"، كما يأتي نتيجة لتقدير وزارة الداخلية السعودية لمنتجات الشركة. ومن خلال مراكزها في الرياض وشبكتها الواسعة من الشركاء، ستستمر "مايتل" في إظهار التزامها بالسوق السعودية وخدمة القطاعين العام والخاص".

بانوراما الاتصالات



فلسطين



فيصل العيار

وقّعت شركة الوطنية الدولية مؤخراً اتفاقية شراكة مع صندوق الاستثمار الفلسطيني لتأسيس شركة جديدة للاتصالات النقّالة في فلسطين. وتأتي هذه الخطوة بعد أن كانت وزارة الاتصالات وتكنولوجيا المعلومات الفلسطينية منحت في سبتمبر 2006 شركة الوطنية الدولية، وهي الشركة المسؤولة عن قيادة خطط التوسّع في جميع أنحاء العالم لصالح مجموعة الوطنية للاتصالات، رخصة انشاء وتشغيل شبكة خدمات الاتصالات الهاتفية النقّالة الثانية في فلسطين.

وفي هذا السياق، يقول رئيس مجلس إدارة "الوطنية الدولية" **فيصل العيار**: "نحن فخورون جداً بشراكتنا مع صندوق الاستثمار الفلسطيني، وسنتعاون معاً على بناء ثروة قومية تعود على أهل فلسطين بالتقدّم والازدهار، وذلك من خلال دمج خبرتنا الواسعة في تصميم وإنشاء وتشغيل أرقى شبكات الاتصالات".



البحرين

يقول رئيس مجلس إدارة "مينا تليكوم" والمدير العام لـ"بيت التمويل الكويتي" في البحرين **عبدالحكيم الخياط**، أنّ "مينا تليكوم"، التابعة لـ"بيت التمويل الكويتي"، فازت بواحد من الترخيصين للخدمات الوطنية الثابتة اللاسلكية (تتضمن اتصالات سلكية ولاسلكية) في البحرين. وقامت هيئة تنظيم الاتصالات بفتح العطاءات المالية وأعلنت قرارها النهائي بناءً على توصيات الفريق المتخصص في تقييم العطاءات. وكانت 6 شركات قد تأهلت للنظر في عطاءاتها المالية وتمّ منح التراخيص لأعلى عطاءين ماليين.

ويضيف **الخياط**: "نحن مسرورون للغاية إزاء هذه الفرصة التي حصلت عليها "مينا تليكوم"، والواقع أنّ للبحرين تقليداً عريقاً في أن تكون السبّاقة بين دول المنطقة إلى استخدام التقنيات المبتكرة في مجال الاتصالات. ويشير إلى: "أنّ رؤيتنا تتجسّد في العمل على أن يصبح عملاؤنا مرتبطين بالعالم بطريقة سهلة وجديدة بالاعتماد عليها وبأسعار مقبولة وذلك باستخدام أحدث التقنيات المتاحة في العالم اليوم".

لبنان



مروان حماده

أعلنت وزارة الاتصالات اللبنانية أنّ وفد لبنان المشارك في مؤتمر الاتصالات الذي عُقد في تركيا بين 6 و24 نوفمبر 2006 تحت إسم "مطلق الصلاحيات"، تمكّن من الحصول على دعم البلدان المشاركة في المؤتمر. وقالت مصادر الوزارة أنّ لبنان حصل على قرار بالمساعدة على إعادة ترميم وتصليح شبكة الاتصالات النقّالة والثابتة التي أصيبت في يوليو الماضي خلال الاعتداءات الإسرائيلية. وبلغت قيمة الأضرار نحو 150 مليون دولار. وكان هذا القرار اقترحه وزير الاتصالات **مروان حماده** وصدّق عليه 160 بلداً شاركوا في هذا المؤتمر.

من جانب آخر أطلقت شركة نقل المعلومات اللبنانية "سيدركوم" بالتعاون مع شركة كيوتشيرا اليابانية لصناعات التكنولوجيا، خدمات الإنترنت اللاسلكي النقّال السريع "موبي" ((mobile broadband wireless access network، باستخدام تكنولوجيا "آي بورست"، وهي الخدمة الأولى من نوعها في الشرق الأوسط. وستطلق خدمة "موبي" عبر شركات الإنترنت المحلية، بحيث ستقدّم للزبائن إمكانية استخدام شبكة الإنترنت لاسلكياً ومن دون استخدام الهاتف الثابت وبسرعات كبيرة تصل إلى "ميغا بيت" واحد في الثانية. وهي تُعدّ أول خدمة من نوع "دي.أس.أل" النقّال، وستكون متوفّرة في منطقتي بيروت الكبرى وجونيه في المرحلة الأولى، على أن تصل إلى مدن طرابلس وفقرا وفاريا تباعاً.

السعودية

أعلنت شركة اتحاد اتصالات "موبايلي" عن توقيع اتفاقية مع شركة كيوتل القطرية، لتشغيل خدمة "رسائل الوسائط المتعددة" (Multimedia) الدولية بين الشركتين. وبذلك سوف يتمكّن مشتركو الشركتين من إرسال الرسائل متعددة الوسائط بين البلدين، وخلال التجوال الدولي أيضاً. وذكرت "موبايلي" أنها أطلقت في وقت سابق الخدمة نفسها مع كلّ من شركة اتصالات الإماراتية وشركة أمنية الأردنية، إضافة إلى توفيرها خدمة التجوال لرسائل الوسائط المتعددة لمشتركيها أثناء سفرهم خارج البلاد مع أكثر من 90 شركة اتصالات حول العالم. ■

سوني إريكسون

توفر هاتف W710i الرياضي



هاتف W710i الرياضي

أعلنت "سوني إريكسون" عن توفر هاتفها الرياضي الجديد W710i في أسواق الشرق الأوسط الذي يخول الاستمتاع بالموسيقى أثناء القيام بالتمارين الرياضية. ويحتوي هاتف W710i على مجسات إحساس بالحركة، بالإضافة إلى بعض التطبيقات الرياضية الجديدة التي تقيس سرعة الجري، المسافة والوقت، وتحصي خطوات المشي أو الركض. كما يتمتع هذا الهاتف الجديد بشكل رياضي أنيق، ومشغل موسيقى ذي أداء عال، ولوحة مفاتيح سهلة الاستخدام.

ويأتي الهاتف مزوداً بكاميرا 2 ميغا بيكسل وبطاقة ذاكرة بسعة 512 ميغا بايت لتوفير أكبر كمية ممكنة من الموسيقى مع إمكانية توسيع مساحة الذاكرة حتى 1 غيغا بايت. وتشكل التطبيقات الرياضية المتضمنة في الهاتف نقلة نوعية جديدة في عالم هواتف الـWalkman حيث باستطاعة المستخدم الولوج إلى التطبيقات الرياضية بسهولة فائقة من خلال الشاشة الأساسية أو الثانوية لقياس السرعة والمسافة المقطوعة ركضاً.

موتورولا

تُطلق هاتف MOTOFONE



هاتف موتوفون

طرحت موتورولا هاتف موتوفون MOTOFONE المرتقب في المنطقة، والمتوقع أن يُعزّز من مخططات الشركة الرامية إلى إيصال الخدمة الهاتفية النقالة إلى مليار مستخدم إضافي. ويعد هذا الهاتف الأول ضمن المجموعة الجديدة التي صُممت لإحداث تغييرات في واقع الاتصالات النقالة من خلال تغطيتها لجميع فئات الأسعار والمنتجات، والأسواق الدولية.

وقد غيّر هاتف موتوفون من توقعات المستخدمين من حيث مظهر وملمس الهواتف ذات الأسعار المعقولة، وعلى الإمكانيات التي توفرها هذه الهواتف. كما يتميّز الهاتف بواجهة تشغيل تشتمل على أيقونات وألفاظ صوتية للنصوص، بالإضافة إلى أوامر صوتية مبرمجة خصيصاً للأسواق المحلية. فأصبح الآن من السهل جداً بالنسبة لمستخدمي الهواتف للمرة الأولى استعمال هذا الهاتف كالتنقل بين وظائف الهاتف، وإجراء المكالمات الصوتية، وقراءة الرسائل النصية. كما تسهل شاشة الهاتف الكبيرة ذات الوضوحية العالية والمدعمة بتقنية عرض ClearVision عملية استخدام الهاتف في البيئات الخارجية.

سامسونغ

تطرح تلفازاً جديداً



أجهزة جديدة من سامسونغ

طرحت شركة سامسونغ إلكترونيكس تلفازاً جديداً مزوداً بشاشة LCD يدعم تقنية الوضوح العالي HD وهو يتميز بجودة فائقة للصور وميزات متقدمة وتصميم أنيق.

ولتعزيز موقعها في سوق أجهزة التلفاز المزودة بشاشات LCD المتطورة ذات الأحجام المتوسطة والكبيرة، طرحت الشركة الفئة F17 بأحجام 52 و46 و40 بوصة. ويحقّق هذا الطراز أفضل جودة ممكنة للصور، كما يتكامل بشكل رائع مع مشغّل أقراص بلو راي عن طريق دعم الدقة عالية الوضوح.

ويوفر التلفاز الجديد المزود بشاشة LCD من سامسونغ ميزات عديدة من بينها إمكانية التوصيل المتقدم والصور المذهلة للألعاب والصوت المجسم ومرونة العرض والاستهلاك المنخفض للطاقة.

وتدل هذه الأجهزة على استثمار "سامسونغ" المستمر في تصميم شاشات LCD ووظائفها إلى جانب تلبية متطلبات المستهلكين لاقتناء أجهزة تلفاز تتسم بالجاذبية والأداء العالي والتصميم الأنيق معاً.

بينكيو تحصد جوائز

لتصميم المنتجات

حصدت شركة بينكيو جائزتين من جوائز التصميم المرموقة International Forum Design (iF) Awards للعام 2006 لكل من جهاز العرض الضوئي CP120، وهو الأصغر من نوعه في العالم، وجهاز العرض CP220.

وصمم جهاز العرض الرقمي CP120، الحائز على الجائزة، خصيصاً للمستخدمين دائمي التنقل وهو يزن 1,3 كيلوغرام فقط ويتميز بعرض تبلغ شدة سطوعه 1500 شمعة. أما الطراز CP220 فيبلغ وزنه 1,8 كيلوغرام فقط، وتم تصميمه لاحتياجات رجال الأعمال كثيري التنقل.

ويتميز هذا الجهاز بسهولة التركيب، وتبلغ شدة سطوعه عند العرض 2200 شمعة. وتشمل خصائص الجهاز مصدر إشعاع يبلغ معدل عمره 4 آلاف ساعة في الوضع الاقتصادي، ونظام حماية بكلمة السر، إضافة إلى 9 مجموعات من أنماط التشغيل.

وركزت "بينكيو" على منتجات معينة كأجهزة العرض الضوئي لتعزيز انتشار وتوزيع استخدام منتجاتها في أسواق الشرق الأوسط. وهي تحتل، حالياً، المرتبة الثانية في السوق الإقليمية لأجهزة العرض الضوئي، وفقاً للأرقام الصادرة عن مؤسستي BNA وDTC للأبحاث. ■



الجمعية العمومية للاتحاد العربي للنقل الجوي

"الإيزو" شرط لمنح تراخيص التشغيل

الكويت–الإقتصاد والأعمال

عقد الاتحاد العربي للنقل الجوي جمعيته العمومية الـ 39 في الكويت برعاية رئيس مجلس الوزراء الكويتي الشيخ ناصر المحمد الأحمد الصباح، ومشاركة ممثلي شركات الطيران العربية و(أياتا)، ومنظمات الطيران العالمية، إضافة إلى الشركات المصنّعة للطائرات وأنظمة الحجز العالمية. وناقش المجتمعون التحديات التي تواجه قطاع النقل الجوي العربي، وسبل التعاون وتبادل الخبرات بين شركات الطيران العربية. وعُقدت على هامش الجمعية العمومية للاتحاد جلسات عمل عدة، واجتماع خاص للرؤساء التنفيذيين لشركات الطيران المنضوية في مشروع "آرابيسك".


الوزيرة د. معصومة المبارك


طلال الصباح

عبد الوهاب تفاحة

شكّلت أعمال الجمعية العمومية التاسعة والثلاثين للاتحاد العربي للنقل الجوي فرصة لشركات الطيران العربية لتقييم نتائج التعاون المشترك في ما بينها وسبل تعزيزه. وأشارت وزيرة المواصلات **د. معصومة المبارك** على أن الحكومة الكويتية اتخذت مجموعة من الخطوات لتأكيد اهتمامها في قطاع الطيران، أبرزها: منح التراخيص لثلاث شركات طيران خاصة منها واحدة للشحن، تطبيق سياسة الأجواء المفتوحة في مطار الكويت انسجاماً مع قرار الهيئة العربية للطيران المدني لتحرير الأجواء بين الدول، وقالت أن الحكومة أجرت تعديلات على العديد من الاتفاقيات الثنائية، واتخذت إجراءات لكسر الاحتكار في مجال تقديم الخدمات الأرضية.

التفاوض الجماعي

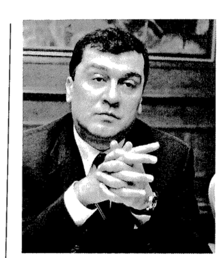
من جهته، دعا رئيس الجمعية العمومية الـ 39 للاتحاد العربي للنقل الجوي الشيخ **طلال المبارك الصباح** إلى مزيد من التعاون بين شركات الطيران العربية. وشدّد على ضرورة توحيد الموقف العربي في سياق المفاوضات مع المفوضية الأوروبية. ولفت إلى العمل لإقرار مشروع قانون لتحويل الخطوط الجوية الكويتية إلى شركة تجارية تخضع لأحكام قانون الشركات التجارية بهدف تعزيز دورها التنافسي.

أمين عام الاتحاد العربي للنقل الجوي **عبد الوهاب تفاحة** استعرض نتائج المشاريع المشتركة التي تم تنفيذها، وقال أن شركات الطيران العربية حققت وفراً اقتصادياً نتيجة التفاوض الجماعي بلغ نحو 200 مليون دولار ويشمل ذلك الشراء المشترك للوقود المشترك والعقود المشتركة مع شركات الخدمات الأرضية في بعض المطارات العالمية. وتطرق **تفاحة** إلى تحالف "آرابيسك" الذي تنضوي تحت لوائه 7 شركات طيران عربية، فقال "رغم أنه لم يمض على تأسيسه سوى 7 أشهر إلا أنه حقق إيرادات إضافية بقيمة نحو 7 ملايين دولار، ومن المتوقع إن ترتفع لتبلغ نحو 50 مليون دولار سنوياً، مع استكمال المشروع خلال عامين واستكمال نحو 3600 رمز مشترك للشركات السبع".

وأضاف **تفاحة**: "رغم الأزمات التي مرت بها المنطقة العربية، حقق قطاع النقل الجوي نسب نمو هي الأعلى في العالم، ومن المتوقع أن يبلغ عدد المسافرين عبر المطارات العربية في نهاية العام 2006، نحو 143 مليون مسافر، مقارنة بنحو 35 مليوناً في العام 1980. ومع نهاية العام 2006 تكون شركات الطيران العربية نقلت نحو 75 مليون مسافر، أي أكثر من 4 أضعاف ما كانت عليه في العام 1980".

الحوت: ضوابط لتعزيز المنافسة

وقدّم رئيس اللجنة التنفيذية للاتحاد



محمد الحوت

محمد الحوت تقرير اللجنة حيث صادقت الجمعية العمومية للاتحاد على القرارات التي تقدمت بها اللجنة منها دعوة الحكومات العربية للالتزام بقرار مجلس وزراء النقل العربي حول المفاوضات العربية الأوروبية وإقرار قوانين في البلدان العربية تنسجم مع سياسة الأجواء المفتوحة.

وأبدى **الحوت** تحفظات على سياسة الأجواء المفتوحة، ودعا إلى إقرار قوانين تضع ضوابط لتعزيز المنافسة من دون دفع الشركات الوطنية إلى الخروج من السوق عبر اعتماد سياسات إغراق في أسعار التذاكر المخفّضة، وشجّع الشركات الوطنية العربية على التعاون في ما بينها خصوصاً بعد النتائج التي حققها مشروع "أرابيسك".

التوصيات: "الايزو" شرط لترخيص التشغيل

أوضح **تفاحة** ان عامل السلامة يأتي في مقدمة اهتمام الاتحاد، وجاء برنامج "اياتا" للتدقيق في السلامة التشغيلية ليعزز التزام شركات الطيران بمعايير السلامة، حيث سبق للاتحاد أن اعتمد شهادة الايزو كشرط للانضمام إلى عضويته، كما أقرت الهيئة العربية للطيران المدني بناء على اقتراح الاتحاد التوصية باعتماد شهادة الايزو كشرط مسبق لمنح تراخيص التشغيل ابتداءً من نهاية العام 2008، وهي تسعى لدى الحكومات الأعضاء لان يصبح هذا القرار جزءاً من آليات سلطات الطيران المدني.

وأوصت الجمعية العمومية إعادة النظر في سياسة الضرائب والرسوم المعتمدة على النقل الجوي وتخفيض الضرائب على المقاطع القصيرة في العالم العربي، ما يساهم في تخفيف الأعباء على المستهلك، وخلق تكافؤ في الفرص بين مختلف قطاعات النقل. ■

"سما" للطيران ناقل جديد في السعودية

إحدى طائرات سما

حصلت شركة سما للطيران على ترخيص الناقل الجوي الوطني الجديد في المملكة لتشغيل رحلات داخلية منتظمة.

ويعتبر عضو مجلس الإدارة حاتم مؤمنة أن "الحصول على الترخيص من الهيئة العامة للطيران المدني يشكل فرصة كبيرة لإضافة خيار جديد للسفر الجوي في المملكة، حيث نسعى إلى جعل عملية السفر تجربة مبسطة ومتاحة للجميع، الأمر الذي سيساهم في زيادة حركة النقل الجوي وتنشيط السياحة والسفر في المملكة وكذلك خلق وظائف جديدة للشباب السعودي".

ويضيف **مؤمنة** "إن سما اجتازت خطوات متقدمة في التحضيرات اللازمة لبدء عملية التشغيل، من بينها وصول أول طائرتين تابعتين للشركة من طراز "بوينغ"". ويعلن عن "وصول طائرتين أخريين قريباً، متوقعاً أن يرتفع العدد إلى 35 طائرة خلال السنوات القليلة المقبلة، ما يمكن الشركة من تغطية معظم مدن المملكة". ويوضح "أن "سما" ستعلن قريباً جدول رحلاتها والأسعار".

وكانت "سما"، التي تتخذ من الدمام مقراً رئيسياً لها، قد أكملت توقيع عقود تجارية ستراتيجية عديدة من أهمها عقد الصيانة مع الشركة السويسرية (إس آر للتقنية) الحاصلة على شهادة الإيزو العالمية في مجال صيانة الطائرات، ما يؤكد التزام "سما" تطبيق أعلى معايير الجودة والسلامة في عملياتها التشغيلية.

"بوينغ" و"القطرية": طلبية لشراء 22 طائرة شحن



طائرة الخطوط الجوية القطرية المخصصة للشحن من طراز بوينغ 777

أعلنت "بوينغ" وشركة الخطوط الجوية القطرية عن طلبية لشراء طائرتي شحن من طراز777. وقد تلقى برنامج طائرة الشحن 777 من "بوينغ" الذي تمّ تدشينه في مايو 2005 ما مجموعه 51 طلبية لشراء أفضل طائرة شحن في العالم ذات محرّكين.

ويقول الرئيس التنفيذي لشركة الخطوط الجوية القطرية **أكبر الباكر**: "مع وجود سوق شحن متنامية في المنطقة نتيجة النمو القوي للاقتصاد القطري، فإنّ طائرة الشحن 777 تعتبر إضافة قيّمة لأسطول "القطرية"".

ويقول نائب رئيس "بوينغ للطائرات التجارية للمبيعات في الشرق الأوسط وأفريقيا **لي مونسون**: "إنّ انضمام طائرة 777 لأسطول الخطوط الجوية القطرية في فئتي الركاب والشحن يؤكّد بحق الكفاءة التشغيلية العالية لهذه الطائرة". ويعرب عن فخره باختيار "الخطوط القطرية لطائرة بوينغ 777".

وستبدأ الخطوط القطرية بتسلّم طائرات بوينغ 777 التي طلبتها وعددها 22 طائرة في شهر نوفمبر 2007 وينتظر أن تستمر عملية التسليم حتى منتصف العام 2010.

إطلاق "طيران رأس الخيمة" في الربع الأول من العام

لندن - زينة أبو زكي

جاك روميرو

تستعدّ إمارة رأس الخيمة لإطلاق شركة طيران خاصة بها خلال الربع الأول من العام 2007. ويأتي ذلك في سياق خطة متكاملة لتطوير الإمارة على كافة المستويات وخصوصاً على المستوى السياحي. ويؤكد الرئيس التنفيذي لطيران رأس الخيمة جاك روميرو أن تأسيس الشركة يهدف بالدرجة الأولى إلى خدمة اقتصاد الإمارة الآخذ بالنمو، إلا أنه لا ينفي احتمالات التوسّع في المستقبل.

يقول **روميرو**: "يأتي تأسيس طيران رأس الخيمة نتيجة للتطور والنمو اللذين تشهدهما الإمارة، وكنتيجة تدفق الاستثمارات إلى المنطقة". ويضيف: "إن حكومة رأس الخيمة بقيادة الشيخ **سعود بن صقر بن محمد القاسمي** تتحول بسرعة إلى نقطة جذب رئيسية للاستثمارات ما يستلزم تأمين البنية التحتية الملائمة لمواكبة متطلبات المشاريع والمستثمرين. وكجزء من هذه البنية كان لا بدّ من إنشاء شركة طيران وطنية خاصة بالإمارة". ويشير **روميرو** إلى "أن لدى رأس الخيمة مطاراً دولياً منذ نحو 20 عاماً وكان يقدم خدماته إلى بعض شركات الطيران، كـ"طيران الخليج"، "مصر للطيران" والخطوط الهندية، وغيرها، إلا أن هذه الشركات توقفت، منذ سنوات عن استخدام مطار رأس الخيمة نتيجة تقليص خطوطها ومحطاتها".

ويوضح **روميرو** "إن مرسوم تأسيس الشركة حدّد أهدافها بخدمة الاقتصاد المحلي للإمارة، إلا أنه، خلال الأشهر الثلاثة الأولى من تأسيس الشركة، تمّ وضع ستراتيجية جديدة تلحظ أن خدمات الشركة ستكون متكاملة، وليس كطيران محدود الخدمات أو اقتصادي أو ذي تعرفة منخفضة، وبالتالي ستتعاون الشركة مع وكلاء السياحة والسفر، كما سيكون لها نظام حجوزات خاص".

ويعلن **روميرو** أن إطلاق الشركة "سيتم خلال الربع الأول من العام 2007، بأسطول مؤلف من طائرتين، الأولى تمّ شراؤها وهي من طراز بوينغ 737، والثانية تمّ استئجارها من الشركة الإسبانية "أيبيريا" وهي من طراز بوينغ 200 – 757 وتضم 200 مقعد موزعة على درجتين". ويضيف: "الشركة الآن في طور التأسيس وقد تمّ توظيف قادة الطائرات وطواقمها، ونقوم حالياً بوضع اللمسات الأخيرة للانطلاق. ولقد أنشأنا المبنى الرئيسي للشركة وتمّ التعاقد مع الوسطاء بما فيهم نظام الحجوزات. والشركة باتت، من الناحيتين العملية والتجارية، جاهزة لمباشرة نشاطها، إلا أن الانطلاق سيتم في الربع الأول من العام، لأن تراخيص الطيران إلى الهند وإيران لم تستكمل بعد". ويؤكد **روميرو** "سننطلق في الوقت المحدد، والرحلات الأولى ستكون إلى الهند وإيران، وإلى وجهات مختلفة في كل منهما، ففي الهند سيكون لـ"طيران رأس الخيمة" محطات في بومباي، دلهي، كوتشن، ترايفندروم وبانغال. وفي إيران سيتم تسيير رحلات إلى كل من طهران، أصفهان، مشهد، وبندر عباس".

وعن خطط تطوير الأسطول، يقول **روميرو** "سنقوم بزيادة طائرتين كل عام، وسيكون لدى الشركة أسطول يتألف من 10 أو 12 طائرة خلال خمس سنوات، وسيكون بمعظمه من طائرات بوينغ طراز 757. وعلى صعيد الوجهات، سنفتتح في العام الثاني خطوطاً إلى باكستان وسريلانكا وبنغلاديش. وفي بداية العام الثالث سنسيّر رحلات إلى روسيا وجمهوريات اتحاد الدول المستقلة، كما سنقدم خدمات الطيران العارض إلى كل من ألمانيا، النمسا، سويسرا، فرنسا، إيطاليا وبريطانيا. وفي العام الرابع سنقوم بافتتاح قسم خاص للشحن. وفي العام الخامس نخطط للانضمام إلى أحد التحالفات العالمية كـ"ستار" أو "وان وورلد".

أسطول من 10 إلى 12 طائرة خلال خمس سنوات

وعن السوق المحلية، يقول **روميرو** "ليس هناك خطط لتسيير رحلات داخل الإمارات، لكن من الممكن البحث في رحلات داخل منطقة الخليج". ويوضح: "من خلال الدراسات تبين أن لا حاجة للرحلات الداخلية، فعدد المقيمين في الإمارة لا يتجاوز 250 ألفاً. وحتى الآن لا نرى مبرراً لتشغيل رحلات يومية إلى أي من دول الخليج، إلا في فصل الصيف بهدف خدمة العمال الذين يرغبون في زيارة بلدانهم. لكن مع استمرار النمو الاقتصادي سنبادر إلى افتتاح أي خط نرى أنه ضروري".

وعن المناطق أو الشريحة التي تستهدفها الشركة، يقول **روميرو**: "لبنان، مصر، الكويت والمملكة العربية السعودية، لكن ليس في السنتين المقبلتين. أما الشريحة الأهم فهي زوار الإمارة ومجتمع الأعمال". ويضيف أن الشركة "ستنشط في المجال السياحي لكن بدءاً من العام الثالث وليس الآن".

وعن المنافسة، يقول **روميرو** "لسنا في موقع المنافسة مع أي من الشركات المحلية ولم نخطط لجذب مسافرين من أي دولة مجاورة. نحن موجودون فقط لخدمة اقتصاد رأس الخيمة، وسنساعد الذين يعيشون ويعملون في رأس الخيمة أو الذين يودون زيارتها. وأسعار البطاقات ستكون هي نفسها كما لدى الشركات الأخرى، لكننا سنقدم بعض الحوافز المتعلقة بالأوزان، إذ سيتاح للراكب حمولة 50 كيلوغراماً للشحن و10 في المقصورة". ■

الخطوط الكويتية: خطة لتحديث الأسطول


الشيخ طلال مبارك الصباح

أعلنت مؤسسة الخطوط الجوية الكويتية عن برنامج لتحديث أسطولها وذلك في إطار خطة حكومية تقدر تكاليفها بنحو 6 مليارات دولار لتحديث الأسطول وتوسيع مطار الكويت.

وقال رئيس مجلس إدارة المؤسسة الشيخ **طلال مبارك الصباح**: "إنّ تحديث الأسطول يأتي في صدارة اهتمام المؤسسة ويتمّ تنفيذه بمهنية عالية، مع الأخذ بالاعتبار تحويل الكويت إلى مركز تجاري ومالي".

وتوقّع أن تتمّ خطة التحديث على مرحلتين: الأولى، على المدى القريب حيث بدأت المؤسسة اتصالاتها بمصانع الطائرات لوضعها موضع التنفيذ؛ في حين سيتمّ في المرحلة الثانية التعاقد مع مستشار عالمي لوضع دراسة متكاملة حول المشروع والعوامل المؤثرة فيه.

وأوضح **الصباح** أنّ هذه الخطة تهدف إلى رفع الكفاءة التنافسية للمؤسسة واستعادة دورها السابق رغم وجود عدد من العقبات وفي مقدمها كون المؤسسة تابعة للقطاع العام بدلاً من التعامل معها وفقاً لأسس تجارية بحتة، ما يحمّلها عدداً من الأعباء الاقتصادية، وهو ما عكسته ميزانية المؤسسة في 2004–2005 حيث بلغت خسائرها نحو 23,8 مليون دينار، في حين أنه لو تمّ استبعاد تكاليف ارتفاع أسعار النفط والفوائد على القروض لانخفضت الخسائر إلى نحو مليون دينار.

"الملكية الأردنية" تضم أول طائرة "إمبرير 195" إلى أسطولها



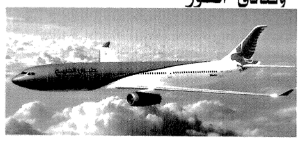
من اليمين: سامر المجالي، الأمير فيصل بن الحسين وناصر اللوزي

برعاية الأمير **فيصل بن الحسين** وبحضور رئيس مجلس إدارة "الملكية الأردنية" **ناصر اللوزي** ورئيسها التنفيذي المدير العام **سامر المجالي**، انطلقت أول طائرة من طراز "امبرير 195" لتنضم إلى أسطول "الملكية الأردنية" من أصل سبع طائرات من الطراز نفسه كانت الشركة وقّعت عقداً بشأنها مع شركة امبرير البرازيلية خلال العام الماضي.

ونظمت "الملكية الأردنية" بالمناسبة رحلة سياحية ترويجية إلى مدينة بافوس القبرصية شارك فيها عدد من الشخصيات الرسمية وأعضاء مجلس إدارة الملكية الأردنية ووفدان كبيران من الصحافيين والإعلاميين ووكلاء السياحة والسفر.

ويقول **المجالي**: "إن هذه الطائرة التي انضمت إلى الأسطول والطائرات الست الأخرى التي ستتبعها خلال العامين المقبلين ستشغل على خطوط الشركة قريبة ومتوسطة المدى في الشرق الأوسط والخليج العربي وشمال أفريقيا وأوروبا، لافتاً إلى أن اختيار "الملكية الأردنية" لهذا الطراز من الطائرات جاء في ضوء الرؤية الجديدة التي أطلقتها مطلع العام الماضي بأن تكون شركة الطيران المفضّلة لربط الأردن والمشرق بالعالم.

شراكة بين "طيران الخليج" وفنادق "آكور"


إحدى طائرات طيران الخليج

عقدت شركة طيران الخليج شراكة مع مجموعة فنادق "آكور"، وبذلك بات بإمكانها أن تقدم لأعضاء برنامج المسافر المتميز التابع لها الفرصة لكسب المزيد من الأميال في ثلاث من العلامات التجارية المشهورة لهذه المجموعة من الفنادق، وهي: "سوفيتيل" و"نوفيتيل" و"ميركور". وبذلك سيحصل الأعضاء على 500 ميل تضاف إلى أرصدتهم لقاء كل ليلة يقضونها في فندق "سوفيتيل"، كما سيحصل الواحد منهم على 250 ميلاً عندما يقضي ليلة واحدة في أحد فنادق "نوفيتيل" أو "ميركور".

ويقول نائب الرئيس للتسويق والمبيعات في شركة طيران الخليج **لي شيف**: "تحاول طيران الخليج بصورة دائمة مكافأة أعضائها الأوفياء بكل الطرق الممكنة، وتعد هذه الاتفاقية حلقة أخرى تضاف إلى سلسلة الفوائد الكثيرة التي نقدمها إلى أعضاء برنامج المسافر المتميز في الشركة".

وتجدر الإشارة إلى أن مجموعة فنادق "آكور" تعتبر عضواً رئيسياً في صناعة السفر والعطلات والسياحة العالمية، كما أنها تدير ما يزيد على 4 آلاف فندق في 92 بلداً حول العالم. وتوفّر "طيران الخليج" برنامج ولاء سخياً جداً تتفوق به على غيرها من الشركات في ضوء ما يقدمه من فوائد وامتيازات تشتمل على سريان صلاحية الأميال لمدة تصل إلى 10 سنوات، والحصول على إعفاءات الوزن والأولوية عند إكمال إجراءات السفر والتعامل مع الحقائب، فضلاً عن الدخول إلى القاعات تبعاً لمستوى العضوية في البرنامج.

جديد "جنرال موتورز" في "معرض أبوظبي للسيارات"

شاركت "جنرال موتورز"، من خلال وكيل سيارات "شفروليه" و"جي أم سي" في أبوظبي، شركة بن حمودة للتجارة والخدمات العامة، في "معرض أبوظبي للسيارات 2006"، بعرض 12 طرازاً جديداً من سيارات "شفروليه" و"جي أم سي" السيدان والرياضية ذات الاستعمالات المتعددة.

وعرضت تشكيلة "شفروليه" الجديدة، خصوصاً طرازات "كابريس"، "لومينا" و"إبيكا"، التي خضعت لتعديلات جوهرية طالت التصاميم والتجهيزات الداخلية والتقنية، إضافة إلى سيارة شفروليه كابتيفا الرياضية متعددة الاستعمالات ومدمجة الحجم الجديدة، لتساهم جميعها في النمو المطرد والمتواصل لمبيعات علامة "شفروليه" في الشرق الأوسط.

كما أزيح الستار في معرض أبوظبي، ولأول مرة، عن طرازات "شفروليه أفالانش" و"كولورادو" و"سلفرادو" الجديدة كلياً للعام 2007.

وتقدّم "جي أم سي"، في العام 2007، جيلاً جديداً من عائلة يوكون الجديدة كلياً، وتضمّ "يوكون" و"يوكون دينالي" و"يوكون XL" و"يوكون XL دينالي". وتتميّز هذه السيارات بتصميمها الصلب وراحتها العالية وفعاليتها المطوّرة، إضافة إلى دائرة متكاملة بزاوية 360 درجة من الحماية المعززة بعوامل الأمان منها تصنيف حكومي خمس نجوم على صعيد الإصطدامات الأمامية لجهتي السائق والراكب الأمامي.

كما استطاع زوّار "معرض أبوظبي للسيارات 2006" الإطلاع على تشكيلة سيارات كاديلاك من طراز إسكاليد الذي ينتمي إلى فئة السيارات الرياضية متعددة الاستعمالات وكبيرة الحجم إلى طراز BLS الجديد، الذي يلعب دور سيارة المدخل في مجموعة كاديلاك، وتشكيلة السيارات الرياضية الفائقة الفخامة، سيارات الفئة V، أي STS-V وXLR-V.

وعُرضت أيضاً تشكيلة سيارات هامر، H3 وH2 وH2SUT الرياضية متعددة الاستعمالات الفريدة من نوعها والتي تتميّز بمستويات الراحة العالية والتصميم الأخّاذ والترف العالي والأداء المميّز. وللعام 2007 تقدّم "هامر" محرّكاً جديداً لـ H3 وفئة محدودة من طراز H2.



كاديلاك XLR-V



شفروليه كابريس

مبيعات قياسية لمجموعة بي أم دبليو

حققت مجموعة BMW نمواً في مبيعاتها بلغ 2,8 في المئة منذ بداية العام 2006 وحتى نهاية شهر نوفمبر. وقد وصل حجم المبيعات من علامات بي أم دبليو BMW، "ميني" MINI و"رولز رويس" Rolls-Royce إلى 1244775 سيارة، مقارنة بـ 1211121 سيارة في الفترة نفسها من العام 2005.

وسجلت المجموعة أعلى زيادة في مبيعاتها في الأسواق الآسيوية، بمقدار 14265 سيارة لتصل إلى 113874، مقابل 99609 سيارات خلال الفترة نفسها من العام 2005، بنسبة نمو 14,3 في المئة. وتصدّرت الصين مجدداً قائمة أفضل أسواق المجموعة في آسيا، حيث تمّ تسليم 32274 سيارة مقارنة بـ21609 سيارات في العام 2005، بنسبة نمو 49,4 في المئة. واحتلت روسيا المرتبة الثانية من حيث نسبة النمو، حيث تمّ بيع 8673 سيارة مقارنة بـ 6191 سيارة في العام 2005 بمعدل زيادة بلغ 40,1 في المئة. وارتفعت مبيعات سيارات علامة "بي أم دبليو" بنسبة 4,9 في المئة لتصل إلى 1070055 مقارنة بـ 1020093 في الفترة نفسها من العام 2005. وانخفضت مبيعات علامة "ميني" بنسبة 86 في المئة لتصل إلى 174078 سيارة، مقابل 190408 سيارات.

أما بالنسبة لمبيعات درّاجات بي أم دبليو فقد بلغت 92605 درّاجات مقابل 92052 درّاجات، بمعدل نمو 0,6 في المئة.

"بي أم دبليو"

"نيسان" تواصل مبادراتها لحماية البيئة

في إطار سعيها المتواصل لحماية البيئة من خلال عمليات إعادة التدوير وتخفيض معدلات خروج غاز ثاني أوكسيد الكربون واستخدام مواد غير ضارة للبيئة في صناعاتها للسيارات، أعلنت شركة نيسان موتور أنّ نسبة إعادة تدوير بقايا السيارات المستعملة للسنة المالية 2005 بلغت 67,9 في المئة، وهي أكبر من النسبة التي يفرضها القانون الياباني البالغة 30 في المئة، بل أكبر من النسبة المحددة للسنة المالية 2010، البالغة 50 في المئة.

وقالت الشركة أنها استعادت 107,078,3 أطنان من أجزاء السيارات المستعملة من 513211 سيارة، وأنّ 72,726,0 طناً منها أُعيد تدويرها. ونسبة الـ 67,9 في المئة، تساوي معدلاً يصل إلى 94 في المئة من عمر المركبة حسب المعايير الداخلية الخاصة لشركة نيسان.

وبلغت نسبة استعادة الأكياس الهوائية للسنة المالية 2005 نحو 93,5 في المئة، وهي أعلى من المتطلبات القانونية للسنة المالية ذاتها. وتمّت استعادة 267,030 كيساً هوائياً من 146443 مركبة، كما جمعت الشركة وتخلّصت من 144346 كلغ من مبرّدات كلوروفلوروكاربون وهايدروفلوروكاربون من 444572 مركبة. وقد أنفقت "نيسان" 4,85 مليارات ين ياباني لاستعادة وإعادة تدوير بقايا السيارات المستعملة والأكياس الهوائية ومبرّدات كلوروفلوروكاربون وهايدروفلوروكاربون في السنة المالية 2005، وحصلت على مبلغ إجمالي من وكالة تحصيل رسوم إعادة التدوير قدره 4,62 مليارات ين.

طرح الجيل الثاني من "بورشه كاين"



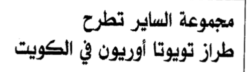
أطلقت شركة بورشه الألمانية لصناعة السيارات الجيل الثاني من سيارتها الرياضية متعددة الإستعمال "كاين" Cayenne ذات التأدية المتقدمة، بفئاتها المتعددة: "كاين"، "كاين أس" و"كاين توربو" بتصميمها الجديد والجذاب، وبمحرّكات أقوى من الجيل السابق، مزوّدة بتقنية "بخاخ وقود مباشر" Direct Fuel Injection (DFI)، التي تؤدي إلى خفض مصروف الوقود بأكثر من 8 في المئة في دورة القيادة الأوروبية الجديدة (NEDC). أما في ظروف القيادة الواقعية فيرتفع التوفير إلى نسبة أقصاها 15 في المئة.

وقد تطوّرت قوة الأحصنة في فئة سيارات كاين ذات الاسطوانات الـ 6 بـ 40 حصاناً لتبلغ 290 حصاناً، فارتفعت سعة المحرك من 3,2 إلى 3,6 لترات وعزم دوران من 310 إلى 385 نيوتن/ متر. وتستطيع "كاين" الآن التسارع من صفر إلى 100 كلم/س بـ 8,1 ثواني، وصولاً إلى سرعة قصوى تبلغ 227 كلم/س. أما مع الطراز السابق فبلغت هذه الأرقام 9,1 ثواني و214 كلم/س.

أما "كاين توربو" الجديدة، فيولّد محرّكها الجديد ذات الـ 8 أسطوانات، والذي يحتوي على شاحني هواء توربو لغاز العادم قوة 500 حصان (أقوى من السابق بـ 50 حصاناً) مع عزم دوران ارتفع من 620 إلى 700 نيوتن/ متر. وتتسارع "كاين توربو" إلى 100 كلم/س من حالة التوقّف بـ 5,1 ثواني، وصولاً إلى سرعة قصوى تبلغ 275 كلم/س (5,6 ثواني و266 كلم/س للجيل السابق).

"بورشه كاين" الجديدة

مجموعة الساير تطرح طراز تويوتا أوريون في الكويت



طرحت مؤسسة محمد ناصر الساير وأولاده، الوكيل الحصري لسيارات تويوتا في الكويت، طراز تويوتا أوريون الجديدة في السوق الكويتية.

وقال المدير العام لمجموعة السيارات في شركة الساير روبرت جونسون Robert Johnson ان نمو مبيعات تويوتا حول العالم دفعت شركة تويوتا موتور كوربوريشن للإعلان عن زيادة إنتاجها العالمي بنسبة 11 في المئة ما يعني إنتاج 9,2 ملايين سيارة في العام 2006، وهو ما يجعلها أكبر شركة لإنتاج السيارات في العالم، في حين تبلغ حصتها السوقية في الكويت نسبة 36 في المئة.

وأضاف أن طراز أوريون يجمع بين القوة والرفاهية ومستوى عال من معايير السلامة، وهو مزوّد بمحرك VVT-i من 6 أسطوانات بقوة 268 حصاناً وناقل حركة أوتوماتيكي من 6 سرعات، كما انه مزوّد بـ 5 أنظمة من الفرامل: نظام الفرامل المانع للإغلاق ABS، نظام التوزيع الإلكتروني لقوة الفرامل EBD، نظام دعم الفرامل B.A، تحكم نشط بالدفع TRC ونظام استقرار السيارة VSC. أما من ناحية السلامة الوقائية فقد صممت "أوريون" بهيكل وفق نظام "GOA" العالمي لامتصاص قوة الاصطدام كما عزّزت "أوريون" نظام الملاحة المتكامل المزوّد بجميع خرائط الكويت مع نظام التكييف المزدوج ومجسات الإستشعار الأمامية والخلفية.



تويوتا أوريون

Piaget
الابتكار والتقاليد العريقة في صناعة الساعات والمجوهرات

دعت Piaget لصناعة الساعات عدداً من الصحافيين ليكتشفوا بأنفسهم ما يعرفه خبراء الساعات عن صناعة الساعات الراقية: كل ساعات "بياجيه" تعمل بحركات موقّعة باسم الدار السويسرية ما يضع العلامة في دائرة نخبة "مصممي الساعات الرفيعة" القادرين على تصميم، وتطوير وإنتاج حركات خاصة.

فيليب ليوبولد-متزغر

إلى جانب بناء الحركات الخاصة بها، تزوّد الدار العريقة بالحركات، عدداً من العلامات المتميّزة في صناعة الساعات. وهذا ليس بالأمر الغريب، فالمؤسّس **جورج إدوارد بياجيه Georges Edward Piaget** افتتح في العام 1874، محترفاً لتطوير حركات ميكانيكية عالية الدقة للعلامات السويسرية الأكثر شهرة في صناعة الساعات، وتوسّع موقعه وفريق عمله لتلبية الطلبات المتزايدة لآليات "بياجيه" الدقيقة والتي يمكن الاعتماد عليها. واليوم، ما زال مصنع حركات "بياجيه" راسخاً في القرية الجبلية La Côte-aux-Fées في سويسرا.

خلال أربعينات القرن الماضي، بدأ بياجيه بصنع ساعاته الخاصة. وانطلاقاً من شهرة الدار بالجمع بين التقاليد العريقة والابتكار، تُظهر ساعات "بياجيه" احتراماً للمواصفات الثلاث المختارة من قبل الرئيس التنفيذي للشركة **فيليب ليوبولد-متزغر Philippe Léopold-Metzger** وهي: "الحداثة، الابتكار والكلاسيكية". وتحت قيادة **ليوبولد-متزغر** منذ العام 1999، طرحت "بياجيه" مجموعات جديدة ناجحة، تعتبر تطويراً قوياً في ميدان المجوهرات (حيث تشكّل حالياً 22 في المئة من مبيعات "بياجيه" في العالم) لأشكال أكثر شبابية، في وقت يتواصل بناء المهارات التاريخية والتفوّق التقني اللذين ساهما في انتشار سمعة العلامة الممتازة.

على تلال سويسرا

في مصنع La Côte-aux-Fées يعمل 160 شخصاً في 24 مهنة مختلفة. وكل مهندس أو حِرَفي يمنح اهتماماً شخصياً لكل جزء من الحركة. وبين مختلف التفاصيل المتعددة، يقول مدير الموقع **إيف بورناند Ives Bornand**: "إنّ أدق نابض شعيري (Hairspring) داخل ساعاتنا يبلغ طوله 50 سم لساعة يدوية التعبئة و80 سم لساعة أوتوماتيكية. وتمّ وضع 28–30 ياقوتة داخل كل آلية للحدّ من الاحتكاك. يتم صنع 20 ألف حركة سنوياً لـ"بياجيه" فقط؛ كما أنّ هناك ما بين مشروعين وأربعة مشاريع تُدرس سنوياً. وتستوجب الأبحاث وإنجاز مشروع يتعلق بالحركة الأكثر تعقيداً أي اللولب (Tourbillon) بين 3 و4 سنوات ونحو 1,5 مليون فرنك سويسري".

ويضيف: "يتم جمع كل الحركات يدوياً، ويستلزم الأمر شهراً لإنجاز حركة بالكامل وشهرين أو شهرين ونصف الشهر لصناعة لولب مداري (orbital)، حيث حامل الحركة يتألف وحده من 42 قطعة بوزن إجمالي 0,20 غرام من التيتانوم. كل حركة مصنوعة من مئات المكوّنات، بواسطة أدوات محددة صُمّمت لصناعة كل مكوّن، وعلى كل مبتدئ أن يصنع 100 أداة خلال 4 سنوات من التعلم يحصل في نهايتها على شهادة حرفي. كل ساعة موقّعة من Piaget تمتاز بدائرة Côte de Genève، وباستخدام البراغي الزرقاء مع كلمة "مصنع بياجيه" يذيّلها رقم الحركة".

هذا هو الموقع حيث ولدت حركات "بياجيه" الأسطورية، مثل حركة 9P (2 مم) الشهيرة، وهي يدوية التعبئة ورقيقة جداً، وموديلات العامين 1957 و1960 ذاتية التعبئة 12P (2.3 مم) (تعود كل 4 سنوات إلى La Côte-aux-Fées لإخضاعها للمراجعة اللازمة)، بل أكثر من ذلك حركة اللولب المصقول الأكثر تسطحاً في العالم (3,5 ملم)

PIAGET POLO TOURBILLON RELATIF

في العام 2002.

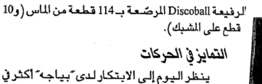
المهارة الحِرَفية

أما الموقع الثاني، فهو مصنع الساعات الراقية في جنيف Haute Horlogerie Manufacture الذي يضم 320 موظفاً. ففي هذا المصنع الذي تأسس في العام 2001، تتم عمليات التجميع، اضافة الى إنتاج علب الساعات الأساور والترصيع بالجواهر والتعليب، والصقل. 80 في المئة من الإنتاج في هذا الموقع مصنوع ومجمّع يدوياً. ويتم في هذا الموقع أيضاً تصميم الابتكارات من الساعات والمجوهرات الراقية التي تعكس مهمة "بياجيه" التوأم كصانع ساعات ومجوهرات متفوّق.

وبمعزل عن المزج الخاص الضروري للنابض الشعيري والمقاومة العالية والتيتانوم من الوزن الخفيف لحامل الحركة، تستخدم "بياجيه" فقط معادن ثمينة في صناعة ساعاتها– 18 قيراطاً من الذهب أو البلاتينوم (باستثناء موديل Upstream المنتج العام 2001 من الستنلس ستيل). وهذا قرار اتخذ العام 1957 بعد فترة وجيزة من البدء بصناعة ساعات– المجوهرات.

منذ العام 1960 ولغاية العام 1980 ابتكرت "بياجيه" تصاميم فاجأت العالم، من بينها تصميم لفئة فريدة لوجه ساعة مصنوع من أحجار نصف ثمينة هي الأونيكس (Onyx)، وعين النمر واللازورد والتي تمّ صقلها ووضعها بين الماس والأحجار الثمينة الأخرى. أما النوعية فتبقى منقطعة النظير. والساعات الملوّنة والجريئة، التي تبنّتها النخبة، تظهر أنّ مقام صناعة الساعات ليس بالضرورة أن يكون مرادفاً للحركات الميكانيكية، إنما أيضاً يمكن أن يكون كوارتز.

هذه المرحلة أصبحت من الماضي مع إطلاق 11 حركة من صنع الدار خلال العقد الماضي، ما يسمح لـ"بياجيه" بالمثابرة والتميّز في الاتجاهين بحرية، إلى جانب تطوير الحركات الميكانيكية لساعات الرجال والسيدات (والتي يمكن ترصيعها بالطبع)، مجموعات كاملة من الخواتم، والعقود والأساور، والأحدث كانت مجموعة "limelight" الرائعة، التي تمّ إغناؤها العام 2006 بالساعة الجوهرة الرفيعة Discoball المرصّعة بـ114 قطعة من الماس (و10 قطع على الشبك).







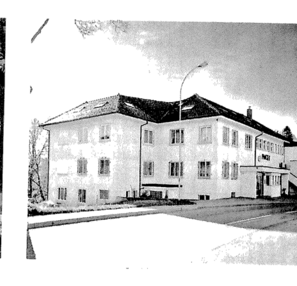
التمايز في الحركات

ينظر اليوم إلى الابتكار لدى "بياجيه" أكثر في الحركات منه إلى النمط والتقنية في الساعات– المجوهرات ومجموعة المجوهرات الرفيعة؛ والفئات والأسماء المتنوّعة جداً مثل بياجيه "Polo" و Pssession و Emperador و Altiplano و Miss Protocole و Limelight Party التي تساهم كلها في روح وشهرة العلامة. موديل واحد من Altiplano الرقيق جداً الذي طرح للمرة الأولى العام 1998 يمكن أن يصنع بتصميم فريد جداً عبر طبع بصمة الإصبع لشخصية على ميناء الساعة.

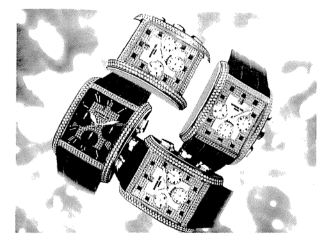
الرئيس التنفيذي **ليوبولد– متزغر** يوضح أن "النمو متوقع من خلال توسيع قاعدة المستهلكين، وتطوير المبيعات بين فئة الطبقة الوسطى والعليا الآخذة بالتوسّع في معظم مناطق العالم. كما أننا نخطط لزيادة عدد البوتيكات المخصصة في العالم من 45 إلى 80 في العامين أو الثلاثة المقبلة". ويضيف: "في حين توجد أكثر من 1000 نقطة بيع في العالم، فإنّ المجوهرات الرفيعة تباع فقط في بوتيكات "بياجيه" الخاصة، ويوجد حالياً 10 مقترحات من قبل زبائن مميّزين لمشاريع مجوهرات هي قيد الإعداد".

بوتيكات جديدة

مدير العلامة في الشرق الأوسط **إدوارد كوتين Edward Cottin** يحدد أنّ هناك بوتيكات لـ"بياجيه" في كل من: "البحرين، الرياض، الكويت، دبي وأبو ظبي، بالإضافة إلى 26 نقطة بيع أخرى منتشرة في المنطقة، كما هناك خطة لافتتاح 3 بوتيكات جديدة في العام 2007 واحدة في جدّه والأخريين في دبي وأبو ظبي إلى جانب نقطة بيع في مصر. وتشكّل حصة مبيعات الساعات 85 في المئة من مجمل مبيعات "بياجيه"، في حين تشكّل المجوهرات 15 في المئة". ■







جديد Raymond Weil مجموعة Walk of Fame

طرحت دار ريموند ويل Raymond Weil مجموعة Walk of Fame للسيدات والرجال والتي مزجت بين مجموعتي دون جيوفاني كوزي غراندي كورونو ودون جيوفاني كوزي غراندي تو تايم زون. باختصار، ترمز مجموعة Walk of Fame إلى انتقال علامة ريموند ويل إلى حقبة جديدة.

تتحدى ساعات المجموعة الجديدة التقاليد وتستهدف كل من يسعى إلى التميّز من خلال نماذج من الذهب الأبيض أو الزهري مع أساور صُنعت من جلد التمساح اللمّاع أو المخملي المصقول بألوان مختلفة، أو عرق اللؤلؤ بتموجات متنوّعة.

تمتاز ساعات Walk of Fame بإطارها المصنوع من الذهب الأبيض أو الزهري عيار 18 قيراطاً المرصّع بحجر السفير أو الماس، وهي تعمل بحركة ميكانيكية ذاتية التعبئة مع طاقة تخزين الوقت مدتها 42 ساعة وقدرة على مقاومة المياه حتى عمق 30 متراً.

زجاجها مصنوع من الكريستال السفيري المقوّس المقاوم لانعكاسات الضوء مع خلفية من الزجاج السفيري الشفاف.

Riviera chronograph XXL في الشرق الأوسط





أعلنت دار الساعات السويسرية "بوم آند مرسييه" Baume & Mercier عن انضمام النجمة العالمية كيم باسنجر والنجم العالمي جاري سينيس للمشاركة في حملة Baume & Mercier&Me التي تهدف إلى خدمة الأفراد في المجتمع والانضمام إلى قائمة أسماء سفراء الدار في العالم.

واطلقت الدار مؤخراً ساعتها الجديدة Riviera chronograph XXL للمرة الأولى في منطقة الشرق الأوسط.

تجمع هذه الساعة بين الشكل العصري والرياضي وقد قام "ستديو ديزاين" في الدار بإدخال تطويرات جديدة وشكل مميّز يناسب أذواق الأفراد من محبي الساعات الفاخرة في الشرق الأوسط.

علبة الساعة سوداء مصنوعة من الستيل ويبلغ قطرها 43 ملم بالإضافة إلى مزيج البازل من اللونين الأحمر والذهبي. وتم تصميم السوار المطاطي بشكل خاص وهو يجمع بين اللونين الأحمر والذهبي ليتماشى مع المتطلبات المتنوّعة.

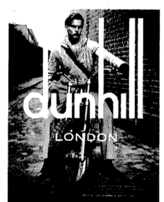
وتتميّز الساعة الجديدة بالأرقام الرومانية وعلامة الفاي التي ارتبطت دائماً بساعات "بوم آند مرسييه"، وهي تعمل بحركة الكوارتز وتتمتّع بقدرة على مقاومة المياه حتى عمق 50 متراً.

دار Bertolucci و "Magnetism"

بدأت دار برتولوتشي Bertolucci مؤخراً حملتها الإعلانية "Magnetism" تيمناً بساعات الدار التي تمزج بين عناصر جاذبية الثقافة المتوسطية كافة.

تجمع تصاميم Ouni و Serena Garbo و Voglia جمالية الألوان والشكل. وتمتاز ساعة Ouni بحجارها البرّاقة، فيما تتألق ساعة Serena Garbo بانحناءاتها النقية وأشكالها الهادئة التي تعكس أناقة وجمال المرأة اللاتينية؛ وأما ساعة Voglia فتبرز بطلّتها المثيرة التي تخدّر الأنظار.

Dunhill تتوسّع في الإمارات ومجلس التعاون



تخطط شركة دنهيل Dunhill لفتح محلين جديدين إلى جانب المحلات الأربعة الموجودة حالياً في دولة الإمارات قبل نهاية مارس 2007، وتخطط كذلك للتوسّع في دول مجلس التعاون الخليجي.

المدير الإقليمي في الشرق الأوسط وأفريقيا نادر المير يتوقع "أن تجتذب منتجات "دنهيل" الشباب المهتمين بالأناقة والمتابعين للأزياء العصرية بغية إبراز المنظور الحضاري والأسلوب العصري للحياة المصاحب لاسم "دنهيل" وحده. وتشمل هذه المنتجات الاحتياجات الأساسية ومنتجات الأزياء المصممة إما لتشكيل توجهات السوق أو على الأقل مواكبتها".

ويضيف: "في 2007، سنوجّه تركيزنا بشدة على مجموعة الملابس الجاهزة والمصنوعات الجلدية للربيع/الصيف. ونحن على ثقة من أنّ تصميماتنا ستجد رواجاً كبيراً لدى الرجال في الشرق الأوسط من خلال مفهومها المتميّز "الأزياء الراقية حسب نمط حياة عصري". وقد اكتسب الاسم التجاري على مر السنوات شهرة كواحد من الأسماء التي تقدّم سُبل الترف العملية والأساسية لتفي باحتياجات رجل اليوم".

3 منشآت لـ "سناس/دي إتش إل" تحصل على اعتماد "TAPA"

أعلنت "سناس/دي إتش إل" عن حصول ثلاث منشآت تابعة لها في المملكة العربية السعودية على شهادة الاعتماد من "اتحاد حماية الأصول التقنية TAPA" من المستوى (أ).

ويضم "TAPA" مجموعة من شركات التقنية المتطورة التي تعمل على الارتقاء بمعايير الأمن والسلامة في عمليات قطاع الملاحة والشحن الجوي في العالم.

وتنبع أهمية العمل الذي يقوم به الاتحاد من الأثر الكبير الذي يتركه العامل الأمني على قطاع الشحن والبريد والعمليات اللوجيستية، باعتباره الميزة التنافسية الأهم في ظل مناخ اقتصادي عالمي متقلب.

وعقب حصول 21 منشأة لشركة دي إتش إل في شرق أوروبا والشرق الأوسط وأفريقيا على شهادة اعتماد من "TAPA"، تخطط الشركة للحصول على اعتماد لمزيد من منشآتها في المنطقة بدءاً بجدّه والجبيل وأبها.

"فيديكس": إيرادات مرتفعة و4 مراكز للإغاثة

أعلنت شركة فيديكس أنها حققت نتائج جيدة في مختلف مؤشراتها المالية. وقالت في بيانات أصدرتها مؤخراً أن حجم الإيرادات خلال الربع الثاني المنتهي بتاريخ 30 نوفمبر 2006 بلغ 8,93 مليارات دولار، أي بزيادة 10 في المئة عن أرباح الفترة ذاتها من العام الماضي البالغة 8,09 مليارات. ووصل الدخل الناتج عن العمليات التشغيلية إلى 839 مليون دولار، بزيادة 6 في المئة. أما صافي الدخل فوصل إلى 511 مليون دولار بزيادة 8 في المئة.

إلى ذلك، أسست شركة فيديكس، بالتعاون مع مؤسسة "هارت تو هارت إنترناشيونال إنك"، أربعة مراكز لإمدادات الإغاثة التي يمكن نقلها على جناح السرعة إلى المناطق المتضررة بالكوارث الطبيعية، وتم إنشاء أحد هذه المراكز في دبي، فيما توزعت الأخرى على الولايات المتحدة، والمكسيك، والفيليبين.

ويقول نائب الرئيس للوحدة العالمية للتعامل السريع في مؤسسة "هارت تو هارت" **جيف دي غرانفينريد** إن الشبكة العالمية التي تمتلكها "فيديكس" توفّر نظاماً مثالياً لتقديم مواد الإغاثة الدقيقة في المواقع الستراتيجية حول العالم، وبذلك يكون بمقدور الشركة تعزيز مكانتها من أجل التعامل مع الحالات الطارئة بطريقة فاعلة جداً.

أرامكس تنال أعلى تصنيف في فئة الأمن والحماية

حازت أرامكس على أعلى تصنيف في فئة الأمن والحماية لقطاع النقل واللوجيستي بناءً على تقييم "هيئة حماية الأصول التكنولوجية TAPA"، وذلك نتيجة للحلول الأمنية المتطورة التي تطبّقها ارامكس في سائر مراكز شبكتها اللوجيستية.

بالمناسبة، أكّد نائب الرئيس في ارامكس للخدمات اللوجيستية والأرضية **إياد كمال** أن الشهادة التي حصلت عليها ارامكس تعدّ خطوة مهمة في تعزيز مستوى الخدمات اللوجيستية التي تشهد نمواً كبيراً في المنطقة مع تعزيز شبكة مراكز ارامكس اللوجيستية التي تدير عملياتها وفقاً لأعلى المعايير وبتقنيات متطورة.


إياد كمال

وتخضع عملية تصنيف الشركات في مجال تطبيق الحلول التكنولوجية التي تقوم بها الهيئة لمعايير صارمة في عمليات التقييم للتأكد من تطبيق هذه الشركات لأعلى معايير الأمن والحماية في مختلف عملياتها.

إي.تي كروس تقدّم "أوتوكروس" و"أبوجيه"

طرحت شركة إي.تي كروس مجموعة جديدة من الاكسسوارات الجلدية "أوتوكروس" مؤلفة من 15 منتجاً صمم كل واحد منها بعناية تامة.

تتضمن التشكيلة الجديدة محافظ خاصة للكراسات والمفكرات والأقلام ومحافظ لبطاقات الاعتماد ومحافظ للقطع النقدية، إضافة إلى حاملة مفاتيح، كلها بألوان مختلفة مثل الأسود والبني والكراميل والسكري المحروق والأحمر والفيروزي.

كما قدّمت مجموعة جديدة من الأقلام تحت اسم أبوجيه Apogee متوفّرة بثلاثة ألوان هي الكروم ستاكاتو، وفروستي ستيل وسابل، وبثلاثة موديلات هي: قلم حبر جاف وقلم Rolling Ball وقلم حبر سائل.


من المجموعة الجديدة

قوارب الخليج تحتفل بعيدها الخامس والعشرين


من الإحتفال

احتفلت شركة الخليج لصناعة القوارب "جلف كرافت" بعيدها الخامس والعشرين في حفل ضم مجلس إدارة الشركة وجميع العاملين فيها. جاء هذا الاحتفال بالتزامن مع إنجاز الشركة مرساها البحري الجديد المخصص لليخوت الفاخرة وقرب إطلاقها اليخت السوبر ماجستي 130 وهو أكبر اليخوت التي تنتج في المنطقة وتقوم حالياً بوضع اللمسات النهائية عليه لتسليمه إلى مشتريه في أوستراليا.

وخلال الاحتفال، قام العاملون بتسليم مؤسس الشركة ورئيس مجلس إدارتها **محمد بن حسين الشعالي** درعاً تقديرياً لرؤيته الثاقبة التي حوّلت الشركة إلى واحدة من نخبة الشركات المتخصصة في بناء اليخوت الفاخرة على المستوى العالمي. بدوره، قام **الشعالي** بتكريم العاملين الذين أمضوا أكثر من 15 عاماً في الشركة.

"الزامل كوول كير":عقود صيانة مع "السعودية للكهرباء"

أعلنت شركة الزامل كوول كير عن إبرام عقود ستراتيجية مدتها خمس سنوات قابلة للتجديد، وتبلغ قيمتها أكثر من 23,2 مليون دولار، للقيام بأعمال الصيانة والخدمات لأنظمة تكييف الهواء التابعة للشركة السعودية للكهرباء في كافة أنحاء المملكة.

وقال نائب الرئيس التنفيذي في "مكيفات الزامل" **أسامة البنيان** أن هذه العقود تبرز قدرات "الزامل كوول كير" على تقديم خدمات صيانة متكاملة ذات جودة عالية وبأسعار تنافسية. وأضاف إن هذه العقود تدعم جهود أقسام المبيعات لدى الشركة من خلال عمليات استبدال وتوريد وحدات تكييف من مكيفات الزامل.

وقد أدى الطلب المتزايد على خدمات "الزامل كوول كير" إلى توسيع عملياتها المحلية إلى أكثر من 14 فرعاً في المملكة، وكذلك في الإمارات والبحرين والكويت.

"جوتن" تطلق منتجات جديدة من طلاء السفن



أعلنت شركة جوتن عن إطلاقها مجموعة جديدة من طلاءات السفن في الشرق الأوسط. وتتضمن قائمة هذه المنتجات "سي كوانتيوم" و"سي فورس" و"سي ليون" المانعة لتراكم العوالق، حيث يتوقع أن تشهد هذه الطلاءات إقبالاً كبيراً من قطاع الصناعات البحرية الإقليمي.

وتعتبر جوتن مجموعة دولية تضم 67 شركة و39 مصنعاً في القارات الخمس وتقوم بتطوير وانتاج وبيع الطلاء منخفض التكاليف، إضافة إلى منتجات الإكساء وتوفير خدمات العملاء والدعم الفني للقطاعات الصناعية والبحرية والسكنية حول العالم.

ومنحت "جوتن" مؤخراً عقوداً مهمة للأبنية الجديدة ومشاريع التحويل من قبل أبرز أحواض السفن الجافة في المنطقة لتوريد الطلاء ومنتجات الإكساء عالية الجودة وتوفير خدمات ما بعد البيع.

"الأولى" تحتفي بالطلاب المتفوّقين في جامعة دمشق


من الاحتفال

كرّمت "الأولى"، الشركة المزوّدة لخدمات الإنترنت في سورية، الطلاب المتفوّقين في كلّ من كلية الهندسة المعلوماتية، وكلية الهندسة الميكانيكية والكهربائية في جامعة دمشق.

حضر حفل التكريم في كلية الهندسة المعلوماتية رئيس الجامعة **د.وائل معلا**، ومثّل "الأولى" مدير المبيعات **أحمد الريس**، فيما مثّلها في حفل كلية الهندسة الميكانيكية والكهربائية المدير التجاري **حسام حشمة**.

وتأتي هذه المبادرة حرصاً من "الأولى" على صلتها القوية مع الطلاب وعلى تعزيز خطواتها وجهودها في مجال دعم انطلاقة الخريجين ومدّهم بأدوات قوية لدخول سوق العمل.

"مباشر" تطلق موقعاً إلكترونياً جديداً


محمد رشيد البلاع

أطلقت شركة مباشر، المتخصصة في توفير الخدمات المالية الإلكترونية في المنطقة والتابعة لـ"المجموعة الوطنية للتقنية" (NTG)، موقعاً إلكترونياً متخصصاً على شبكة الإنترنت. وسيلبي هذا الموقع كافة متطلبات مستثمري أسواق الأسهم من خلال تقديم مجموعة متميزة من الخدمات الإخبارية والمعلوماتية عن أسواق المال والمؤسسات المالية، إضافة الى الأدوات الاستثمارية المختلفة التي تساعد المستخدم على تحديد اتجاهات سوق المال.

وقال رئيس مجلس إدارة "المجموعة الوطنية للتقنية" المهندس **محمد رشيد البلاع**: "في ضوء الإقبال الكبير الذي تحظى به خدماتنا في أسواق المملكة، نحرص بصورة دائمة على تطوير الخدمات التي نوفّرها للعملاء. ويعتبر إطلاقنا للموقع الإلكتروني الجديد تأكيداً على التزامنا بهذا المنهج".

وكانت الشركة قد أطلقت العام الماضي شركة الوسيط المباشر للخدمات المالية، والتي أصبحت في وقت قصير إحدى أكبر 3 شركات وساطة في دولة الإمارات العربية المتحدة من حيث حجم التداول.

"يورو نيوز" تبث إلى الشرق الأوسط عبر "أوربت"

أعلنت "يورو نيوز" وشبكة أوربت التلفزيونية والإذاعية، عن توقيع اتفاقية تعطي "أوربت" حق بث "يورو نيوز" في أكثر من 25 دولة في الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، بينها 12 دولة بشكل حصري منها البحرين والسعودية وقطر والكويت، و13 بشكل غير حصري منها الإمارات والأردن ولبنان ومصر وقبرص.

وأشار رئيس مجلس الإدارة والرئيس التنفيذي لقناة "يورو نيوز" **فيليب كايلا** إلى أهمية الشرق الأوسط لنمو "يورو نيوز" الدولي ورأى في الاتفاقية مع "أوربت" فرصة لتقدم أفضل البرامج العربية والغربية إلى المشاهد العربي.

من ناحيته، قال الرئيس التنفيذي لشركة أوربت للاتصالات **سمير عبد الهادي** إن الاهتمام العالمي بالأخبار والمعلومات والشؤون السياسية، سيجعل "يورو نيوز" محط اهتمام المشاهدين في الشرق الأوسط.

■ صائل الوعري



عينته المؤسسة العربية المصرفية– البحرين، رئيساً أول لمجموعة العمليات والشؤون الإدارية.

يشار إلى أن **الوعري** يُشغل، منذ العام 2000، منصب عضو مجلس الإدارة في الشركة العربية للخدمات المالية، وهو حائز على بكالوريوس العلوم بمرتبة الشرف في علوم الكمبيوتر من جامعة ريدينغ في المملكة المتحدة.

وكان **الوعري** التحق بمجموعة المؤسسة العربية المصرفية في العام 1981، حيث شغل مناصب عدّة كان آخرها رئيس قسم الدعم في المجموعة.

■ إيان بيرنز



عينته شركة الاتحاد للطيران رئيساً جديداً لقسم الاتصالات في الشركة. وكان **بيرنز** (48 عاماً)، قد شغل المنصب ذاته لدى شركة الخطوط الجوية البريطانية "بريتش إيرويز" لمدة 5 سنوات. وسبق أن عمل في شركة العلاقات العامة "بيل بوتينغر"، حيث كان يتولى برامج العلاقات العامة لـ"طيران الإمارات" في أوروبا وأميركا الشمالية.

■ مارك دو بير

تمّ تعيينه في منصب مدير فندق قصر الشرق– جدّه، في المملكة العربية السعودية.

وتمتد خبرة **دو بير** في قطاع الضيافة إلى 13 عاماً اكتسبها من العمل مع 4 مجموعات فندقية مختلفة في أوروبا والولايات المتحدة والشرق الأقصى والشرق الأوسط.

■ أبيجيت شودوري

عيّن بنك أبوظبي الوطني **أبيجيت شودوري** في منصب مدير عام ورئيس إدارة المخاطر للبنك. ويتمتع **شودوري** بخبرة واسعة تزيد على 28 عاماً شغل خلالها مناصب إدارية مهمة في القطاع المصرفي.

وسيتولى من خلال منصبه الجديد كافة المسؤوليات والأعمال المتعلقة بتقييم وإدارة المخاطر والضلوع في خطط نمو البنك المستقبلية.

ويأتي تعيين **شودوري** من ضمن ستراتيجية البنك الرامية إلى تعزيز وتطوير البنية التحتية لإدارة المخاطر لمواكبة المعايير العالمية والإقليمية وتطبيق أفضل الممارسات في خطوة لتلبية تطلعات عملاء البنك المتنامية.

■ هادي قدح



تمّ تعيينه كمدير للتسويق في شركة أوكي للحلول الطباعية. وسيكون **قدح** مسؤولاً بشكل رئيسي عن إدارة نشاطات التسويق والاتصالات، إلى جانب التعاون مع الشركاء في قنوات التوزيع في المنطقة لتعزيز نمو أعمال الشركة وتلبية جميع احتياجات العملاء.

قبل التحاقه بشركة أوكي كان يشغل منصب مدير التسويق في شركة الأنظمة السورية، سيتكو SETCO، التي التحق بها في العام 1996 وواصل العمل معها لمدة عشر سنوات تدرّج خلالها من منصب مدير المبيعات إلى مدير قسم حلول الطباعة في الشركة.

Offices and Representatives

Al-Iktissad Wal-Aamal Offices

LEBANON (head office)

Minkara Center, Mme Curie St.
P.O.BOX: 113/6194 BEIRUT
TEL: + 961 1 780200 - 353577
FAX: + 961 1 780206 - 354952
E-mail: iktissad@iktissad.com

SAUDI ARABIA

RIYADH
P.O.BOX: 5157 RIYADH 11422
Al Nimr Center,Al Olayah Rd
3rd Floor, Office No 302
TEL: + 966 1 293 2769
FAX: + 966 1 293 1837

JEDDAH
Adham Trade Center, Al Madinah Rd
1st Floor, Office No 105
TEL: + 966 2 651 9465
FAX: + 966 2 651 9465

U.A.E. (Regional office)

P.O.BOX: 55034 DEIRA - DUBAI
TEL: + 971 4 294 1441
FAX: + 971 4 294 1035
E-MAIL: iktissad@iktissad.com

KUWAIT

P.O.BOX: 22955 SAFAT
13090 KUWAIT
TEL: + 965 2409552
MOBILE: + 965 7835590
FAX: + 965 2430698

QATAR

office # 16 ,Bin Towar center,
TV roundabout ,Doha , Qatar
P.O.BOX: 747 Doha-Qatar
TEL: + 974 4877442
FAX: + 974 4873196
Mobile: + 9745112279
E-MAIL: raed.chehaib@iktissad.com

TURKEY

I. E. MURAT EFE
EMLAK BANKASI BLOKLARI C-4
NO. 15 34330 1. LEVENT - ISTANBUL
TURKEY
TEL: + 90 212 281 31 69
FAX: + 90 212 281 31 66
E-MAIL: turkey@iktissad.com

International Media Representatives

FRANCE

MRS. VICTORIA TOWNSEND
85 AVE. CHARLES DE GAULLE
92200 NEUILLY SUR SEINE
FRANCE
TEL: + 33 1 40883574
FAX: + 33 1 40883574

JAPAN

SHINANO INT'L
AKASAKA KYOWA BLDG
1-16-14 AKASAKA
MINATO - KU, TOKYO 107
JAPAN
TEL: + 813 35846420
FAX: + 813 35055628

MALAYSIA

PUBLICITAS MAJOR MEDIA
DAMANSARA UTAMA 47400
PETALING JAYA
SELANGOR DARUL EHSAN
MALAYSIA
TEL: + 3 7729 6923
FAX: + 3 7729 7115
E-MAIL: pmmm@p0.jaring.my

RUSSIAN FEDERATION & CIS

LAGUK CO.
KRASNOKHOLMSKAYA NABEREZHNAJA
DOM 11/15, APP. 132
109172 MOSCOW,
RUSSIAN FEDERATION
TEL: + 7 495 911 2762, 912 1346
FAX: + 7 495 912 1260, 261 1367

SOUTH KOREA

BISCOMRM 521, MIDOPA BLDG.
145, DANGJU-DONG
CHONGNO-GU, SEOUL. 110-071
KOREA
1916 SEOUL, 110-619 KOREA
TEL: + 82-2 739 7841
FAX: + 82-2 732 3662

SWITZERLAND

LEADERMEDIA S.A.
CASE POSTALE 166,
ROUTE D'ORON 2
CH-1010 - LAUSANNE 10,
SUISSE
TEL: + 21 654 40 00
FAX: + 21 654 40 04

UNITED KINGDOM

TONY BEESTON
POWERS INTERNATIONAL LTD
GORDON HOUSE
GREENCOAT PLACE
LONDON SW1P 1PH
TEL: + 44 207 592 8325
FAX: + 44 207 592 8326
E-MAIL: tbeeston@publicitas.com

U.S.A, CANADA, PUERTO RICO

AD/MARKET INTERNATIONAL
136 EAST 36TH ST.
NEW YORK, NY 10016
TEL: + 1 212 213 8408
FAX: + 1 212 779 9651
E-MAIL: info@admarketintl.com
WEBSITE: admarketintl.com

THE MARCOM BUILDING
105 WOODROW AVE.
SOUTHPORT, CT 06490
TEL: + 1 203 319 1000
FAX: + 1 203 319 1004

Advertisers' Index



من حقك تتملك







www.mullak.com 00966 2 6060971